

证券代码：688067

公司简称：爱威科技

爱威科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-004

投资者关系 活动类别	业绩说明会
活动主题	2025 年湖南辖区上市公司投资者网上集体接待日暨半年度业绩说明会
时间	2025 年 9 月 19 日 14:00-17:00
地点/方式	“全景路演”网站（ https://rs.p5w.net ）
参会人员	董事会秘书：袁绘杰；证券事务代表：邹建强
投资者关系 活动主要内容介绍	1、你好，今年以来公司已经布局成立了 3 家新的子公司，请介绍一下公司的未来战略布局。 答:爱威科技已于今年 4 月、8 月以及 9 月分别投资设立了湖南爱威医学检验所有限公司、北京爱微智检诊断科技有限公司以及湖南爱威光学科技有限公司，今年也是公司上市以来首次设立新的全资子公司及控股子公司。未来将围绕上述子公司的主营业务进行新的业务拓展。 1、爱威检验的设立是向下游检验服务延伸布局，通过设立自有第三方检验实验室，可拓展第三方检测服务，开辟 To B/To C 以及基层医疗多元市场，打造“设备+服务”双轮驱动的业务模式，培育新的业绩增长极。 2、爱微智检的设立是向横向检验辅助诊断领域延伸布局，将以人工智能临床检验和诊断技术的研究和应用为核心，通过开发应用于多模态数据（图像、免疫信号、分子信号、结构化文本/数值）融合的 AI 检验诊断算法，为临床提供诊断结论或诊疗建议，突破公司现有

产品线主要为临床提供检验数据信息的局限性，实现多病种“人工智能检验+诊断一体化”的创新成果转化及应用。

3、爱威光学的设立是向上游关键零部件领域延伸布局，为了突破高端医疗显微镜核心光学部件的技术供应壁垒，实现关键光学技术的自主可控与国产化替代，提升公司供应链安全与稳定性。爱威光学将致力于开发性能卓越、定制化的医学显微镜模组，为爱威科技高端医学显微镜检验产品提供强有力的技术支撑与成本优势，确保核心部件的持续迭代与优异品质。

未来公司将持续关注行业上中下游及横向领域的投资及合作机会，通过资本投资合作，服务公司现有主营业务拓展。

2、您好，公司近期设立的爱微智检主要发力方向是什么？和现有业务有什么不同呢？

答：爱微智检设立后，将以人工智能临床检验和诊断技术的研究和应用为核心，基于公司现有的尿液、粪便、妇科分泌物、血液、体液、细胞病理等各大检验产品线，采取“纵向深耕与横向拓展相结合”的发展战略，纵向上从形态学向生化、免疫、分子等多技术平台进行延伸和深耕，提升检测项目临床价值和附加值，横向上向微生物、组织病理、呼吸道分泌物等其他各类标本的检验和诊断拓展，通过开发应用于多模态数据（图像、免疫信号、分子信号、结构化文本/数值）融合的AI检验诊断算法，为临床提供诊断结论或诊疗建议，突破公司现有产品线主要为临床提供检验数据信息的局限性，实现多病种“人工智能检验+诊断一体化”的创新成果转化及应用。

3、董秘您好，公司投资爱微智检的合作对象王建中是谁？

答：本次对外投资共同投资方王建中毕业于北京医科大学，研究生学历，美国 Virginia 大学医学院高级访问学者。曾任北京大学第一医院主任医师、教授、研究生导师，北京大学医学部临床检验学系副主任和临床教学委员会检验教学与继续教育专家组组长，北京大学第一医院检验科副主任，医学检验科住院医师规范化培训项目委员会主席和基地主任。王建中先生长期从事实验诊断学、临床血液

学检验诊断的医疗、教学和科研工作，专长于临床血液学检验诊断与临床流式细胞分析，系国内检验医学领域知名专家。王建中教授将利用在国内检验医学领域多年的专业经验及专家资源积累持续赋能公司发展。

4、您好，贵公司研发投入有多少？销售占比大吗？

答：2025 年上半年，公司研发投入 1,148.48 万元，研发投入占营业收入的比例达到 10.48%。公司持续加大对于研发的投入，通过不断提升研发实力，公司旨在增强产品的技术壁垒和市场竞争力，为后续业务拓展和业绩增长提供坚实的技术支撑，同时也为行业技术进步贡献力量。

5、董秘您好，请问公司在销售渠道方面有没有什么优势？现有接触到多少家医院？

答：公司拥有覆盖全国的营销网络，建立了完善的售后服务体系。公司的医学检验仪器已累计在全国约 7000 家医院实现了终端装机。公司在国内市场已基本建立起了覆盖全国的经销商体系，国际销售网络覆盖海外几十多个国家和地区。强大的经销商网络保证了公司后续产品推出后能够较快打开市场。公司建立了完善的售后服务体系，秉承和践行“一年包换、两年保修、终身服务”的产品售后服务宗旨。对于用户反馈的售后服务需求，公司遍布各地的客服工程师团队坚持“1 小时内响应、24 小时内解决”的服务承诺。公司安排客服工程师定期上门对公司仪器进行维护、保养，并对医院操作人员进行相应的操作培训。公司还不定期对客户进行回访，及时听取客户反馈，改进服务质量，不断提高用户满意度和忠诚度。公司优质的售后服务，在终端客户中树立了良好的口碑。

6、贵公司设备销售的回款状况如何？

答：公司 2025 年上半年经营活动产生的现金流量净额同比增长 78.96%，公司现金流状况持续保持较好态势。

7、近期公司在研发上有什么进展？其中有哪些重要的新产品新技术？

	答：2025 年上半年，公司仪器、试剂、耗材研发团队坚持老产品技改与新产品研发相结合的策略，取得了显著成效。仪器方面，重点完成了推片染色阅片流水线的顺利转产；试剂方面，重点完成了分子限位荧光试剂-妇科、呼吸病原体多联检试剂开发，临床验证符合要求，并完成了冻干工艺开发，稳定性取得较大突破；智慧医疗方面，持续推进医学检验的网络平台化转型，加速公司在基层医疗市场的产品布局与新业务拓展。 8、您好，公司现在哪些产品销售形势较好？ 答：公司 2025 年上半年营业收入同比增长 12.70%，主要系公司生殖道分泌物分析仪及其配套试剂耗材以及 2024 年上市的血液分析流水线等产品销售情况较好，同比增长较大，使公司整体收入出现增长。
--	---