

杭州安旭生物科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：安旭生物

证券代码：688075

编号：2025-003

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（电话会议）
参与单位名称	2025 年半年度业绩说明会
时间	2025 年 9 月 22 日 14:00-15:00
地点	上海 证 券 交 易 所 上 证 路 演 中 心 （ 网 址： http://roadshow.sseinfo.com/ ）
公司接待人员姓名	公司董事长兼总经理凌世生、副董事长副总经理兼财务总监姜学英、董事会秘书韩钧、独立董事戴文涛
投资者关系活动主要内容介绍	一、 公司基本情况介绍 杭州安旭生物科技股份有限公司（简称“安旭生物”，股票代码：688075）成立于2008年，于2021年11月18日登陆科创板，是一家集研发、生产、销售体外诊断试剂、POCT仪器及生物原料为一体的生物医疗高新技术企业，现已形成从上游核心生物原料到诊断试剂、仪器的产业链一体化布局，是国内少数几家在国际市场能够与跨国体外诊断巨头竞争的中国企业之一，具备了在国内外市场全方位发展的竞争实力。 公司一直重视并不断加大研发投入，先后被认定为“杭州市企业高新技术研究开发中心”、“国家高新技术企业”、“省级高新技术企业研究开发中心”、“国家级专精特新重点小巨人企业”等，研发始终聚焦行业前沿与市场焦点，涉足领域不断延伸拓展。 依托抗原抗体自主研发生产的生物原料技术平台，以及成熟

	的免疫层析及干式生化诊断技术平台，发展形成了覆盖毒品检测、传染病检测、慢性病检测、妊娠检测、肿瘤检测、心肌检测、生化检测、过敏原检测的八大领域POCT试剂，以及相关配套仪器，产品畅销欧美、澳洲、亚洲等150多个国家和地区，并能够根据市场需求快速更新迭代，形成了强劲的市场竞争力。 同时，公司积极战略布局医药领域项目，打造安旭生物医疗大健康产业，进军第三方医学检验实验室、宠物健康管理及家庭健康管理等领域。 未来，公司仍将秉承“为人类健康提供卓越的产品及服务”的使命，继续加大对生物原料的研发生产投入，以及POCT试剂及仪器的性能提升，满足不同领域的场景应用需求，聚焦国际和国内两大市场，致力于把公司打造成为国际体外诊断行业的领军企业。 二、问答环节主要内容 1、请公司介绍一下2025年上半年的经营业绩情况。并请分析一下变动原因，以及未来改善业绩的具体措施？ 回复：尊敬的投资者，您好！截至2025年6月30日，公司实现营业收入22,974.72万元，较上年同期下降7.42%；实现归属于母公司所有者的净利润 5,930.59 万元，较上年同期下降48.57%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润2,358.62万元，较上年同期上升24.85%。报告期末，公司总资产达 578,687.09 万元，较上年末同比增长0.30%；归属于母公司的所有者权益515,909.67万元，较上年末同比下降0.86%。 半年度营收下降主要受美国加征关税影响，部分客户观望延迟下订单。净利润大幅下降主要受两大因素影响：一是汇率波动导致汇兑损失；二是政府补助等非经常性损益同比
--	---

	减少。扣非净利润增长反映了公司主营业务盈利能力持续提升，表明核心业务韧性强劲。改善措施：一是加速"国际国内双轮驱动"战略落地，多元化布局市场；二是持续推进精益化管理和供应链优化，控本增效；三是优化产品结构，打造产品矩阵，加强研发创新，提升产品竞争力。 2、公司2025年上半年研发费用为4,741万元，占营收比重达20.64%，处于行业领先水平。请问管理层如何评价当前研发投入的产出效率？研发重点布局哪些领域？ 回复：尊敬的投资者，您好！公司一直以来坚持研发创新策略，保持技术领先优势。研发产出成效显著：上半年新增授权专利30项，累计专利335项，其中发明专利49项；新增国际认证133项、国内认证15项，为产品市场准入奠定基础。2025年上半年，王牌产品线毒品检测产品以及药物滥用检测整体解决方案，市场应用范围广、创新研发实力强。专利“笔型”设计系列产品，覆盖传染病、毒品、心肌系列等多个领域，形成单项与多项合一的几十款产品受到市场赞誉。化学发光王牌传染病检测产品、免疫荧光平台设备获多家客户认可。上半年重磅发布了以GluMate为核心的慢病管理app，实现从单一检测向全周期服务转型，为全球用户提供智能化、个性化的慢病管理解决方案，提供了慢病管理、家庭自检等新应用场景产品。覆盖第三方医学检验实验室、宠物健康检测等新领域。与浙江大学等高校持续合作攻克行业前沿技术，推动产学研融合创新。 3、在国内体外诊断市场集采常态化背景下，公司如何规划和布局国内市场？面对行业洗牌加剧的趋势，公司有何竞争策
--	--

略？

回复：尊敬的投资者，您好！公司国内市场战略以"差异化、专业化"为核心，避开同质化竞争，聚焦自身优势领域，如毒品检测、传染病检测等。同时，推进渠道多元化，通过各线上电商平台推广"安旭科"品牌直接面向消费者，持续深化与医疗机构尤其是基层医疗机构的合作。今年上半年，公司国内注册证也加速落地，获得了“呼吸道病毒抗原检测笔”、“多项毒品九合一检测试剂”、“胸痛三联笔”等产品的国内注册证，家庭健康管理产品线也拥有广阔的市场前景。目前国内已形成以杭州为中心，辐射深圳、成都等地的全国营销网络，逐步实现国际国内两翼齐飞。

4、公司积极布局家庭健康管理业务，推出了GluMate慢病管理APP等产品。请问管理层如何看待家庭自检市场前景？在这一领域的核心优势和未来规划是什么？

回复：尊敬的投资者，您好！随着人口老龄化加速和健康意识提升，家庭自检市场快速增长，特别是慢病管理、传染病检测等领域需求旺盛。公司家庭健康管理产品线覆盖慢病管理、传染病检测、妊娠检测等多个应用场景，具有操作简便、结果准确的特点。公司GluMate app的推出，构建了从居家到临床的慢病监测产品体系，目标是提升全球用户的慢病管理效率，实现从单一检测向全周期服务转型，旨在为全球用户提供智能化、个性化的慢病管理解决方案。

随着安旭自主开发的OvaMate app，GluMate app、医疗检测仪器管理软件以及符合各种专业场景软件的逐步布局，这种多条产品线的网状串联，将实现硬件、软件、数据服务的深度融合，打造智能化家庭健康管理生态系统。

	5、 宠物检测被视为公司重要的新业务增长点之一。请问管理层如何看待国内外宠物医疗检测市场前景？公司在宠物检测领域有哪些独特竞争优势？ 回复：尊敬的投资者，您好！随着宠物经济快速发展，宠物医疗支出持续增长，是体外诊断领域增长最快的细分市场之一。宠物检测产品围绕传染性呼吸道/消化道疾病、常规和异常体检、免疫和炎症监测三类核心需求，形成七大技术平台，服务多达12种动物类型，检测项目涵盖120多项，为宠物诊断提供一站式解决方案。同时，凭借公司多年来的渠道优势，依托现有全球销售网络，能有效推进宠物检测产品布局。未来公司将打造宠物健康管理生态圈，从单一检测产品向一站式解决方案转型，提供更高附加值的服务。 6、 目前公司账上资金大概43亿，公司有无提高分红回报投资者的打算，毕竟公司运营现金流很充裕。 回复：尊敬的投资者，您好！自2021年上市以来，公司一直秉承对投资者负责的态度，通过实施高分红政策来尊重和回报投资者。公司于2025年7月18日完成2024年度现金分红，每10股派发现金红利8元（含税），合计派发现金红利101,666,244.00元（含税）。公司上市三年多以来，为投资者派发现金红利合计约8.96亿元，充分体现了公司对股东价值的重视与承诺。 未来，公司将充分考虑公司整体发展战略以及日常经营所需资金投入，坚持稳健、可持续的分红策略，制定合理的利润分配方案。将全力做好主营业务，努力提升市场份额及经营业绩，为投资者创造更好的回报。
--	--

	7、请问公司未来是否有资本运作规划，重点关注哪些领域？ 回复：尊敬的投资者，您好！公司将紧密围绕体外诊断主业，聚焦核心技术和市场需求，在内生增长的同时，探索外延拓展的方式实现进一步的发展。主要关注与自身领域相匹配的生物医疗大健康领域，推动技术互补与资源共享，提升整体竞争力。公司将严格评估风险和回报，确保符合公司长期发展战略和维护广大股东们的利益。 8、面对日益激烈的市场竞争，公司在销售渠道建设方面有哪些创新举措？线上与线下渠道协同发展的情况如何？ 回复：尊敬的投资者，您好！公司产品远销150多个国家和地区，在欧美、大洋洲、亚洲等市场建立了稳定的销售网络。在新加坡、香港、美国等地设立分子公司，实现渠道下沉和本地化运营，提升市场响应速度。线上渠道拓展通过各大电商平台推广"安旭科"品牌，直接面向消费者端市场，特别是家庭健康管理产品线。上半年展会营销方面，积极参与Medlab Middle East迪拜、CACLP杭州博览会、2025春季CMEF上海展等行业展会，提升品牌知名度和影响力。
附件清单(如有)	无
日期	2025年9月22日