

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：2025-005

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	凯鹿资产、盈迈资产、优邦基金、荣泽石资管、景和资产、中富私募等
时间	2025年12月25日 14:00-16:00
地点	公司5楼大会议室
公司接待人员姓名	董事会秘书韩钧、证券事务代表余钧
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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</p>

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、公司宠物检测业务发展到什么程度？市场前景如何？

回复：公司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。动物体外诊断市场目前主要集中在欧美发达国家。根据FortuneBusinessInsights的估算，预计2025年到2030年的市场规模将从87.8亿美元增长到176.7亿美元，年复合增长率为10.5%。据《2025年中国宠物行业白皮书》，2024年城镇宠物（犬猫）医疗市场规模为841亿元，同比增长5.6%，较23年增速提升4.5个百分点。其中，宠物诊疗、宠物药品、宠物体检、宠物疫苗的市场规模分别为378亿元、291亿元、96亿元、75亿元，同比2023年分别增加5.0%、6.4%、7.5%、3.3%。随着基数增加和宠物年长医疗需求上升，国内宠物体外诊断市场有望持续增长。

2、公司长期分红计划是什么？

回复：公司自2021年上市以来，一直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）。公司上市四年以来，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。基于长期健康发展和价值回报理念，我们将：一是坚持积极的利润分配政策，在确保公司可持续发展的前提下，保持合理的现金分红比例，让投资者分享公司发展成果；二是持续推进“提质增效重回报”行动方案，通过提高经营效率、优化业务结构、加强成本控制等举措，提升盈利能力的投资回报率；三是加强与投资者沟通交流，通过各个渠道传递公司价值。

3、公司是否有AI医疗相关的布局？

回复：公司今年上半年已推出了GluMate慢病管理APP等产品，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。

4、如果未来美国关税政策再起变动，公司会有哪些应对策略？

回复：面对国际贸易环境变化，公司采取多元化市场策略积极应对。在现有市场的基础上，积极开拓新兴市场，降低对单一市场的依赖。同时，加快国内市场拓展，今年公司获得了“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，在国内各地铺设营销网络，逐步实现国际国内两翼齐飞。

5、公司国外市场主要分布在哪些区域？

回复：公司海外市场销售占比保持超过90%，产品畅销欧美、澳洲、亚洲等150多个国家和地区，并积极开拓除欧美以外的新兴市场领域，以进一步完善全球业务布局。

6、公司在肿瘤检测方面的业务发展如何？

回复：公司产品覆盖毒品检测、传染病检测、慢性病检测、妊娠检测、肿瘤检测、心肌检测、生化检测及过敏原检测八大POCT试剂领域。其中肿瘤检测是公司产品线的重要组成部分。目前该领域市场竞争较为激烈，公司在肿瘤基因检测方面的业务仍处于持续拓展和深化阶段，目前相关收入占公司整体主营业务的比例相对较小。未来，公司将结合技术积累与市场需要，稳步推进该业务的长期发展。

7、公司海外销售的产品是直销还是经销商方式？

回复：在海外销售模式上，公司目前以经销商渠道并结合公司自有销售渠道，较为高效地覆盖国际市场，并依托本地化网络提供支持与服务。

8、公司员工激励计划会有考虑吗？

回复：公司去年已推出了2024年限制性股票激励计划，目前该激励计划仍在有效期内，但因未达到2024年度公司层面业绩考核目标触发值，已作废第一个归属期的限制性股票的归属。未来，公司将综合考量经营发展状况、市场环境、人才培养与激励战略等

	多方面因素，审慎评估并适时规划后续事项。
附件清单（如有）	无
日期	2025年12月25日