

证券代码：688581

证券简称：安杰思

杭州安杰思医学科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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 ☒ 电话会议 ☐ 其他（腾讯网络视频会议）
参与单位名称及人员姓名	IGWT Investment、JM Capital 君茂资本、北京高信百诺投资管理有限公司、北京金塔股权投资有限公司、北京神农投资管理股份有限公司、北京星允投资管理有限公司、北京旭芽私募基金管理有限公司、北京指南创业投资管理有限公司、淳厚基金管理有限公司、淡水泉（北京）投资管理有限公司、东方证券、东海证券、方正资管、观富资产、光大证券股份有限公司自营、广东天创私募证券投资基金管理有限公司、广发基金管理有限公司、广州市航长投资管理有限公司、国盛证券、国盛资管、国泰海通、国信证券、海富通基金管理有限公司、海南羊角私募基金管理合伙企业(有限合伙)、杭贵投资、杭州长谋投资管理有限公司荷荷(北京)私募基金管理有限公司、恒生前海基金管理有限公司、恒盈资本有限公司、红筹投资、泓德基金管理有限公司、华安证券、华宸未来基金管理有限公司、华福证券、华金医药、华泰医药、华夏基金管理有限公司、汇升投资、嘉实基金管理有限公司、建信基金管理有限公司江苏天和资本管理有限公司、进化论资产、久御投资管理有限公司、凯石基金管理有限公司、庐雍资产、民生证券、明世伙伴、摩根士丹利基金管理(中国)有限公司、宁波梅山保税港区同伴投资管理合伙企业（有限合伙）、磐泽资产、平安证券、朴易资产、青骊资产、上海伯兄投资

	管理有限公司、上海高恩私募基金管理有限公司、上海恒基浦业资产管理有限公司、上海混沌投资(集团)有限公司、上海玖鹏资产管理中心(有限合伙)、上海南土资产管理有限公司、上海勤远私募基金管理中心(有限合伙)、上海人寿、上海睿郡资产管理有限公司、上海天猊投资管理有限公司、上证资管、申万宏源、深圳市和沣资产管理有限公司、深圳市三木投资有限公司、深圳中天汇富基金管理有限公司、苏州弘沛私募基金管理有限公司、太朴生命科学投资、泰康基金管理有限公司、泰康健康产业基金管理有限公司、天风医药、天风证券股份有限公司、西部证券、西南医药、聚资本管理有限公司、橡果资产、信达澳亚基金管理有限公司、阳光资产管理股份有限公司、易鑫安、赢利基金、永卓控股有限公司、优益增投资、招商基金管理有限公司、中航基金管理有限公司、中金公司、中融汇信期货有限公司-资产管理部、中山证券、中信建投经管委财富管理部客户、中信建投证券、中信建投资本管理有限公司、中信证券、中信资管、中邮证券有限责任公司、中域资产众安在线财产保险股份有限公司
会议时间	2025 年 4 月 24 日
会议地点	安杰思会议室
上市公司 接待人员 姓名	董事长、总经理： 张承 财务总监：陈君灿 董事会秘书： 张勤华 战略发展部总监：张千一
投资者关系活动主要内容介绍	公司情况介绍： 1) 2024 年公司经营业绩情况说明： 公司始终将自主研发创新作为企业发展驱动力，围绕临床学术研究、专利分析布局 and 基础科学实现，建立“三棵树”研发创新流程，通过“销售一代、研发一代、探索一代”的产品策略，通过产品创新和营销服务不断加深拓宽企业核心竞争力护城河，促进公司持续稳定发展。2024 年全年公司实现营业务收入 6.37 亿元，同比增长 25.14%；实现归属于上市公司股东净利润 2.93 亿元，同比增长 35.06%；实现扣非净利润 2.73 亿元，同比增长 28.62%；每股收益为 3.64 元/股，同比增长 21.66%；公司总资产为 25.5 亿，净资产 23.97 亿，均实现稳步增长。 2) 研发方面

	2024 年公司坚持研发的“三棵树”理念，持续加大研发投入，研发费用达到 5,920 余万元，占营业收入比例为 9.30%，增加 1.19 个百分点，同比增长 43.53%。公司研发团队快速扩增，人员人数达到 165 名，较去年同期增加 57.14%，研发团队专业能力持续提升，其中本科学历占比为 43.03%，硕士及以上学历占比为 37.58%。公司在保持消化内镜诊疗耗材研发方向的广度同时，更加注重各研发管线产品的深度与精度，打磨精品更好的满足临床需求，集中优势资源突破关键技术，建立技术储备，持续强化研发核心竞争力，打造公司产品性能创新、质量稳定、成本领先的护城河。 3) 销售方面 2024 年公司国内销售团队顶住带量采购带来的冲击，克服临床入院周期加长的困难，仍然取得了国内销售收入 3 亿元，同比去年增长 14.63%的较好成绩，公司终端医院覆盖超 2400 家，其中三级医院覆盖率达到 45%。 海外市场方面，2024 年海外销售收入达到 3.33 亿元，同比增长 36.19%。公司合作签约客户数同比增加了 23.40%达到 116 家，销售国家及地区超过 60 个。2024 年公司在欧洲和北美销售布局取得突破性进展，子公司安杰思荷兰启动实地运营，美国子公司进入运营前策划筹备阶段。随着荷兰子公司运营步入正轨，将进一步提升公司在欧洲市场的渠道拓展效率和客户服务能力，为日后公司全面实现海外本土化经营提供有力保障。2024 年欧洲与北美保持快速增长的同时，亚太地区增速为 96.12%，成为公司境外第三销售区域，亚太业务的快速发展，成为公司海外销售保持快速增长的有效保障。 4) 运营方面 2024 年公司生产量和出货量均突破新高，各项降本增效目标均顺利达成，主营业务毛利率进一步提高，随着公司新厂区全面投入使用，逐步实现生产规模化、自动化，精益生产举措持续落地实施，运营效率稳步提升。 公司在泰国投资的生产基地一期项目实现落地并稳步推进，预计于 2025 年第二季度可实现投产出货。，后期公司将加快二期生产基地建设，加快供应商、生产工艺以及后道生产工序的迁移，为公司实现出海战略，完成全球化布局奠定有力基础。 5) 2025 年一季度业绩情况说明 公司 2025 年一季度保持稳步增长趋势，公司实现营业收入 1.29 亿元，同比增长 15.27%，其中，境内主营业务收入为 0.56 亿元，同比增长 17.10%；境外主营业务收入为 0.71 亿元，同比增长 13.42%；实现归母净利润 0.56 亿元，同比增长 6.57%；每股收益为 0.69 元/股，同比增长 6.15%；公司净资产为 24.54 亿元，公司各项资产均保持稳步增加。
--	---

投资者关系活动主要内容介绍	Q1: 目前国内消化介入地方和联盟集采的趋势判断? 公司是如何应对的? A1: 首先, 公司认为国家实施带量采购政策, 不仅直接惠及广大患者, 减轻了他们的经济负担, 提升了医疗保障水平; 也为国家的医疗卫生事业带来了诸多积极影响, 优化了医保基金的使用效率, 推动了医药产业的高质量发展, 净化了医药行业生态, 助力了医疗卫生体制改革。 根据对外公开信息来看, 国家将继续推行和强化集采政策。但是根据最新的政策走向来看, 集采的规则将不断优化, 避免非理性报价, 不唯低价论。公司与各级渠道客户积极应对国内各区域的带量采购、DRG/DIP 支付新规等新政实施带来的市场环境变化, 积极拓展渠道客户网络, 构建销售、市场与商务紧密协作的稳固架构, 持续聚焦销售创新, 驱动业务精进, 为众多终端临床客户提供专业技术支持和产品服务, 加深了公司产品的市场覆盖深度与广度, 不断扩大公司 GI 类、ESD&EMR 类、ERCP 类产品的市场份额和品牌影响力。 Q2: 美国的关税对公司有哪些影响? 海外工厂未来的战略是怎样的? A2: 公司始终关注美国对华加增关税的走势, 但是根据目前整体有效信息来看, 美国对华加增关税的具体增幅还存在诸多不确定因素。从目前与海外客户沟通情况来看, 公司海外客户相对稳定, 并对关税的影响整体持乐观态度。截至目前, 泰国生产基地一期洁净厂房已经完工, 现在正在做产品的认证验证, 预计于 2025 年 2 季度末可以实现对外销售。 Q3:海外渠道现在的情况, 包括自主品牌和 OEM 的情况如何? A3:公司自有品牌销量占比近 30%, 2025 年公司已经对海外渠道和自主品牌进行了规划, 重点意旨于推动北美洲、日本以及南美洲等地的自有品牌销售事宜, 希望这些地区能够取得实质性突破, 对公司未来自主品牌发展和销售业绩带来积极作用。 Q4: 目前公司内镜和机器人产品的研发到了什么阶段? 后续这些产品大概的研发和上市获批时间节奏是怎样的? 公司如何看待设备领域产品的竞争优势? A4: 公司以全资子公司杭安医学为研发平台, 全面推进复用软性内镜、光纤多模态成像(一次性内镜)、内镜辅助治疗机器人、能量平台等多条研发管线, 并制定策划通过 AI 临床诊断为核心的产品研发方向及布局。通过医工结合、校企合作加快研发周期, 公司多款产品预计于 2025 年陆续进入产品注册申报阶段。 Q5: 员工持股计划的业绩目标制定的考量依据是什么? 公司内部更多会从哪个目标去努力? A5: 因为公司上市的时间较短, 目前已经推出了第二期股权激励(2025 年-2026 年), 公司希望通过小步快跑的机制能够充分调动了核心骨干员工的积极性, 吸引高端技术人才。其中 2025 年公司考核沿用的是 2023 年制定的股权激励目标, 相关营业收入指标和净利润指标未做调整。公司将坚持消化内镜诊疗耗材以及高端
---------------	---

	诊疗设备双轮驱动的战略布局，以临床需求为出发，持续加深拓宽公司产品竞争力的护城河，推动公司长足，稳步，快速发展。
附件清单 (如有)	
日期	2025 年 4 月 24 日