

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：2025-006

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	巨杉（上海）资产管理有限公司、DC Investments (HK) Limited、北京诚盛投资管理有限公司、北京高信百诺投资管理有限公司、渤海人寿保险股份有限公司、创金合信基金管理有限公司、德邦基金管理有限公司、东北证券股份有限公司上海证券自营分公司、东方证券股份有限公司东海证券、歌汝资产、光大证券股份有限公司、广发基金管理有限公司、国金证券、国盛证券、国盛资管、国投证券、红土创新基金管理有限公司、华安证券、华福证券、华泰医药、华夏基金管理有限公司、嘉实基金、金信基金管理有限公司、金鹰基金管理有限公司、九泰基金管理有限公司、鹏扬基金管理有限公司、平安理财有限责任公司、平安证券、青榕资产管理有限公司、厦门建发新兴产业股权投资有限责任公司、上海禅龙资产管理有限公司、上海高恩私募基金管理有限公司、上海明河投资管理有限公司、上海勤远私募基金管理中心（有限合伙）、上海易正朗投资管理有限公司、苏州弘沛私募基金管理有限公司、太朴生命科学投资、泰康资产管理（香港）有限公司、泰信基金管理有限公司、天津易鑫安资产管理有限公司、西部证券、信达澳亚基金管理有限公司、信达证券、兴业证券股份有限公司、兴证全球基金管理有限公司、银河基金管理有限公司、永安国富资产管理有限公司、元生创投、远信（珠海）私募基金管理有限公司、长江证券（上海）资产管理有限公司、长江证券股份有限公司、中国人保资产管理有限公司、中国通用技术（集团）控股有限责任公司、中金公司、中泰证券、

	中信建投、中信信托有限责任公司、中信资管中银理财有限责任公司
会议时间	2025 年 10 月 30 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、2025 年三季度公司整体业绩情况说明： 公司随着国内集采扩面、DRG/DIP 支付改革、以及中美关税等多重因素的外部挤压，公司第三季度实现营业收入 1.55 亿元，较去年同期略降 4.2%，由于公司研发费用、管理费用增加，并受到终端售价下调的影响，三季度毛利率为 71.2%，较去年同期下降 1.8 个百分点，短期净利润阶段性承压，实现净利润 5,986 万元，较去年同期下降 29%。 2025 年前三季度，公司累计实现营业收入 4.59 亿元，同比增长 7.51%；归属母公司净利润 1.77 亿元，同比下降 10.35%；每股收益 2.18 元。期末总资产 25.96 亿元，净资产 24.88 亿元，负债率仅 4.2%，财务结构稳健，为公司穿越行业周期、持续加码产品端技术创新平台提供充足安全边际。 2、第三季度各项期间费用情况： （1）第三季度公司加大市场端投入，销售费用较上半年有所增加，销售费用发生 1,743 万元，较去年同期增长 24%，截止三季度末公司销售费用为 4,137 万元，与去年持平； （2）截止 2025 年三季度公司发生管理费用 5,158 万元，较去年同期增长 40.39%，主要原因为泰国及欧洲子公司投入，加大了管理费用的支出，公司经营规模不断扩大，各项管理成本亦随之增加； （3）研发费用方面，公司持续加大对杭安医学各研发管线的投入，第三季度公司研发投入 2,269 万元，较去年同期增加 45.6%，截至三季度末公司共投入研发费用 5,715 万元，较去年增加 37.94%，杭安医学的研发费用同比增长达到 95.78%。目前公司复用软性内镜、能量平台等项目研发注册进度均符合预期。 Q&A

	Q1:国内广东集采后，终端市场的销售情况如何？经销商库存压力如何？ A1：国内广东集采后，对公司而言，产品终端价格存在阶段性下降的压力，公司相信凭借自身产品成本、质量、创新等优势，在广东集采后公司能够争取更多的市场份额，并保持集采产品毛利率稳定。目前公司下游经销商库存压力较小。 Q2:海外关税的影响如何？泰国工厂预计什么时候可以投产？ A2：受到海外关税政策的影响，公司全年北美的销售收入预计有 10-20%的降幅。现阶段公司积极抓住关税时间窗口，积极开拓北美市场。 泰国工厂投产计划正常略有滞后，公司预计泰国一期工厂 12 月左右会先行完成对北美客户的发货，后续逐步扩展到海外其他地区。 Q3：国内新产品入院推广等进展，反内卷对行业的影响如何？ A3：在国内医改纵深推进、核心区域集采不断落地的背景下，公司国内经营展现出了一定的韧性，2025 年 1-9 月公司新增入院数量相较年初净增加 18%左右，临床合作数量总体呈上升趋势。在国家提倡“反内卷”的背景下，公司预计未来市场销售端会带来较为积极的影响。 Q4:公司目前国内外毛利率变化趋势如何？海外自有品牌和 ODM 毛利率比较？海外新客户拓展情况？ A4：公司销售毛利率目前整体保持稳定，其中 2025 年 1-9 月，国内的销售毛利率为 68.23%，同比下滑 1.82 个百分点，主要系集采及带量采购的影响；国外的销售毛利率为 72.82%，同比轻微下滑 0.18 个百分点，仍保持在较高的水平。海外自有品牌及 ODM 毛利率水平整体与去年同期持平，预计随着公司自有品牌销售渠道的逐渐扩大，自有品牌的销售毛利率将会逐年提高。截至 2025 年 9 月末，公司新增海外合作客户 30 余家，后续公司将进一步整合优势资源，以欧洲和北美洲为核心，通过产品的更新迭代提升品牌影响力，与广大用户建立长期互利共赢的合作关系，并逐步渗透周边市场。 Q5:欧洲 CME 被收购之后的影响？海外自建渠道的进度？ A5：欧洲 CME 被收购后，三季度开始对公司欧洲地区的销售收入产生一定的影响，目前公司在欧洲的主要地区已新增 8 家合作客户，公司将通过积极开拓欧洲新客户，该影响将逐步消除。对于海外自建渠道，公司主要分为三步走：（1）进一步深化渠道合作，提高自有品牌在海外的知名度；（2）实施本土化战略，通过
--	--

	招聘当地的销售人员拓宽销售渠道；（3）发掘和寻找海外优质并购标的，实现从“产品出海”到“渠道搭建”的递进。 Q6：公司在复用内镜、手术机器人等创新产品的研发进展？ A6：目前子公司杭安医学四大研发管线整体符合公司规划的进度预期，其中复用软性内镜和能量平台两个项目的注册进度在正常推进中，内镜辅助治疗机器人以及光纤多模态成像（一次性内镜）正常略有滞后，公司将加快后续研发进度，目标按原研发计划达成。 Q7：公司目前的自动化水平如何？后续生产的成本是否仍有进一步下降的空间？ A7:从公司各项财务指标来看，公司的产品整体上具备较强的成本优势。预计到2026年中，公司将全面推行自动化流水线生产，在GI、ESD及ERCP领域中主要产品的生产流程会进入全面自动化阶段，产线工人数量将较快下降，持续降低生产成本，以积极适应国内集采的市场环境，提升公司产品竞争力。 Q8:对双极高频产品未来的发展计划？ A8：公司原有双极系列产品上市后由于专机专用等一系列因素，市场推广受到了一定的影响，公司通过第二代单、双混合系列产品进一步提升产品创新的竞争力，预计第二代双极产品将于2025年底可以获批注册，并于2026年进入全面市场推广期。公司现有双极系列产品在海外市场的推广稳步进行中，2025年第三季度，公司在欧洲举办多场学术推广活动，并收到市场积极的反馈。公司预计双极系列产品将成为2026年新的业务增长点。
附件清单 （如有）	
日期	2025年10月30日