

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：2026-001

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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>腾讯网络视频会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	中泰证券、兴业证券、中信建投、华福证券、平安证券、西部证券、国金证券、中信证券、景顺长城基金、国联民生、华泰证券、信达证券、华泰证券、中银医药、太朴生命科学投资、申万宏源、鹏山资产、建发新兴、嘉实基金、从容投资、嘉实基金、汇升投资、长安基金、天惠投资有限责任公司、巨杉（上海）资产管理有限公司、湖南源乘私募基金管理有限公司、平安理财、指南行远基金、中信保诚资产、易鑫安、天合投资、高恩私募、中信里昂、光大自营、明河投资、建发新兴、汇鑫投资、博时基金、泰信基金青榕资产、方物基金、淡马锡富敦、嘉实基金金泰银安
会议时间	2026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、2025年公司经营业绩情况说明

投资者关系活
动主要内容介
绍

2025 年度，公司经营情况面临成立以来较为复杂的局面。受国内医疗器械集采政策全面落地、中美贸易摩擦持续发酵以及行业价格竞争日趋白热化等多重宏观与微观因素叠加影响，市场端承压明显。报告期内，公司实现营业收入 5.9 亿元，同比下降 6.74%；归母净利润 2.2 亿元，同比下降 24.53%。主要系研发费用高投入，管理、销售费用持续增加所致。面对困境，公司迅速优化经营策略，加快新品研发、细化成本管控、拓展国内外渠道、提升内部管理，为 2026 年高质量发展奠定基础。公司全年综合毛利率为 71.09%，每股收益 2.76 元，总资产 26.77 亿元，净资产 25.15 亿元，经营质量仍保持行业较高水平。

2、报告期公司各项期间费用发生情况

报告期内，公司销售费用为 5,599.74 万元，同比增长 9.81%，主要系公司积极应对集采与贸易摩擦，加大市场宣传、深化渠道管理及开拓新兴市场所致。管理费用为 6,839.94 万元，同比增长 18.15%，主要由于泰国生产基地、荷兰及美国子公司相继运营，以及新大楼投入使用带来折旧摊销增加。研发费用仍保持高投入，全年达 7,589 万元，同比增长 28.18%。公司持续推进自主创新与医工结合、校企合作，加快核心技术平台建设。报告期内公司在诊疗设备领域取得阶段性成果，电子内窥镜图像处理及上下消化道电子内窥镜已获注册证并进入市场推广，其他多款新品计划将于 2026 年逐步开始进入注册申报阶段。

3、境内、外市场销售情况

(1) 境内市场方面，受消化医疗器械采落地影响，公司根据招标、集采、议价等区域，深化落实差异化销售策略，有效提升销售团队专业能力。针对国内各区域的带量采购、DRG/DIP 支付新规等一系列新政实施带来的市场环境变化，公司与各级渠道客户积极应对，不断拓展渠道客户营销网络体系，构建销售、市场与商务紧密协作的稳固架构。

(2) 境外市场方面，尽管面临中美关税政策调整及日趋激烈的竞争环境，公司海外销售团队通过优化管理模式与工具应用，持续深化渠道客户管理和新兴市场开拓，公司持续创新销售策略，与欧洲、亚太地区核心市场的顶尖 KOL 建立深度合作关系，推进海外医工项目结合，有效提升自有品牌的市场影响力与渗透率，自有品牌销售占比持续攀升。随着荷兰及美国子公司相继投入运营公司在欧洲市场和北美市场的渠道拓展效率与客户服务能力将得到显著提升。

4、2026 年一季度业绩情况说明

2026 年第一季度，公司各项财务指标总体呈现恢复增长态势。公司实现营业收入 1.4 亿元，同比增长 9.21%，其中国内销售受集采影响，实现销售收入 0.56 亿元，与去年同期基本持平；海外渠道建设稳步推进，实现销售收入 0.83 亿元，同比增长 15.60%。2026 年第一季度归母净利润为 5,679 万元，较去年同期略增。公司加强应收账款管控，经营活动现金流量净额为 5,816 万元，同比增长 672.30%。截至一季度末，公司总资产为 26.98 亿元，净资产为 25.70 亿

元，同比增长 4.76%，资产负债率为 4.72%，各项经营指标均保持健康的水平。

Q1: 请问目前国内止血夹集采执行情况如何？非集采地区的终端价格和经销商库存情况怎样？

A1: 截止目前，国内集采情况正在有序的铺开。广东基本完成集采落地的执行工作、浙江省已经开始组织集采的计划工作。拟启动区域：预计 2026 年第二季度，福建省将正式启动集采程序。续标机会：河北省牵头组织的十省联盟带量采购（第一批）协议将于 2026 年 5 月至 6 月到期并启动续标工作。具体实施细则尚待官方正式发布，此举有望为公司拓展市场份额提供新的增长机遇。

非集采区域来看，低价竞争现象较为明显。整体来看，非集采市场终端价格呈现不均衡分布态势。面对复杂多变的市场环境，公司将延续既定库存管理策略，以确保渠道健康与运营效率。

Q2: 请问公司海外的客户开拓情况及工厂运营安排是怎样的？

A2: 公司海外业务面临复杂多变的外部环境挑战。北美市场受关税政策调整影响，欧洲市场因核心客户结构变动，导致海外销售收入阶段性承压。针对上述情况，公司已迅速实施差异化市场策略，重点深耕法国、英国及西班牙等核心区域，逐步消除相关影响。

公司泰国工厂已正式启动二期建设项目。预计于 2026 年下半年正式开工建设。二期项目竣工后，公司将实施一期资质及自动化设备的整体搬迁，通过资源整合实现二期工厂的常态化运营，进一步提升海外交付能力。

Q3: 消化内镜器械国、内外创新研发方向？未来研发投入及费用率趋势？

A3: 公司始终坚持推进“内镜耗材+高端诊疗设备”双产线协同发展战略，聚焦产品研发创新。重点布局 ERCP、ESD、EMR 及止血闭合类四大研发管线。公司单极、双极电刀产品已正式获批注册，通过与牵引夹、补液动力源三代水泵的有机结合，形成一套便捷、有效的 ESD 术式解决方案。其中，单、双极治疗系统实现精准切割与凝血，牵引夹作为临床“第二只手”提供组织牵引暴露，三代水泵作为保障术中补液动力，三者协同显著提升手术安全性与效率。

2025 年公司研发费用占营收比重约 12.78%，未来公司将继续保持较高的研发投入。公司将持续聚焦临床本质需求，确保创新投入的连续性与稳定性。

Q4: 海外分区域/产品线销售收入及增长情况；未来增长预期；海外自有产品放量情况；内窥镜产品获批进展及产品优势、未来推广策略

A4: 公司海外市场销售收入整体保持稳定。分区域看：欧洲区域同比增长约 5%；北美区域受关税政策影响，同比有所下降；亚洲、大洋洲及中东非区域表现亮眼，分别增长 16.27%、20.58%和 22.36%。分产品线看：ESD/EMR 产品同

	<p>比增长 18.94%，ERCP 产品同比增长 17.80%，止血闭合类整体持平。公司自有品牌销售占比逐年提升。</p> <p>在复用内窥镜设备领域，公司目前已累计获得 5 张注册证。随着“内镜耗材+高端诊疗设备”双产线战略的深入推进，设备类产品在海外营收中的占比将逐步提升。公司内窥镜设备将搭载 AI 辅助诊断及早癌识别技术，在整合专家经验的基础上，有效提升早癌病变识别的敏感性与特异性，为诊断准确性提供双重保障。通过产品创新及全套手术解决方案，公司致力于提升内镜手术的安全性与便利性，在优化手术效果的同时，缓解医务工作者的身体负担。</p> <p>Q5：目前中东战争对公司业务开展及运输费用等的影响如何？</p> <p>A5：公司在中东地区销售占比较小，当前中东局势对公司业务开展未产生实质性影响。</p> <p>Q6：目前关税、汇率等因素对公司海外经营和业绩影响情况？国内：内镜耗材行业增速如何？</p> <p>A6：公司密切关注宏观环境变化，并采取积极措施应对挑战。针对汇率波动，公司已建立动态调整机制。目前关税政策对公司整体海外经营影响可控，公司通过全球供应链布局及本地化运营策略，有效分散了市场政策风险。</p> <p>受益于早筛普及、人口老龄化及基层医疗渗透率提升，内镜诊疗需求刚性存在。但受基数效应影响，行业渗透边际增速有所放缓。预计行业整体增速维持在 10%-13% 区间。虽然 DIP/DRG 支付方式改革及集采政策在财务表现上消化了部分增幅，但行业整体仍保持稳步发展态势，结构性机会依然显著。</p>
附件清单（如有）	
日期	2026 年 4 月 24 日