

证券代码：920069

证券简称：普昂医疗

公告编号：2026-080

普昂（杭州）医疗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、 投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他

二、 投资者关系活动情况

活动时间：2026年5月8日

活动地点：普昂（杭州）医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”）通过全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>），采用网络远程的方式召开2025年年度报告业绩说明会。

参会单位及人员：通过网络方式参加公司本次业绩说明会的投资者

上市公司接待人员：公司董事长、总经理：胡超宇先生；公司财务负责人、董事会秘书：杨琛如女士；国金证券股份有限公司保荐代表人：顾兆廷先生。

三、 投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会公司就投资者普遍关注的问题进行了沟通与交流，主要问题及回复如下：

问题 1：您好，请问公司 2026 年的发展计划是什么？

回答：2026 年，公司将立足于在糖尿病、肿瘤、消化道疾病等慢性病诊疗领域的研发、生产与销售全产业链布局的战略定位，坚持以研发为核心、以市场需求为导向、以管理优化为基石、以产品质量为支撑、以客户服务为重点，依法合规经营，持续完善公司治理体系。围绕境内外市场同步拓展、自有品牌与 ODM 业务两条腿走路业务布局、新产品研发持续加速、通过自动化及智能化生产不断推进降本增效的业务方针，持续筑牢规范运作、稳健经营的底线，为企业的可持续发展构建坚实根基。

问题 2：请问公司 2025 年净利润同比大幅增长的原因是什么？

回答：2025 年，公司实现营业利润 10,485.15 万元，较上年增加 2,899.64 万元，同比增长 38.23%；公司实现利润总额 10,343.81 万元，较上年增加 2,771.70 万元，同比增长 36.60%；公司实现综合收益总额和净利润 8,977.58 万元，均较上年增加 2,489.68 万元，同比均增长 38.37%，主要系随着下游行业需求的稳步增长及公司竞争力的持续提升，本年度公司营业收入增加所致。

问题 3：公司目前有哪些产品在注册中？

回答：公司专注于糖尿病护理、通用给药输注、微创介入类医疗器械的研发、生产和销售，近年来，公司持续加大研发投入，随着公司研发工作的持续推进，公司产品应用领域持续扩展，新产品陆续推出，例如 2025 年，公司成功推出计量精准、操作便捷、与手机蓝牙连接后具有实时信息传递、提醒功能的电子胰岛素注射笔；当年公司还推出了电子内窥镜图像处理器、一次性电子支气管镜、一次性电子输尿管肾盂镜、一次性使用引流导管及附件等附加值较高的微创介入新产品。2025 年，公司新取得 11 项境内医疗器械注册证、7 项欧盟 CE 认证、5 项美国 FDA 注册证，未来，公司将持续推进新产品在境内外的注册工作。

问题 4：微创介入类营收增长 59%，但基数仅 1132 万元。这个高增长是因

为从 0 到 1 的起步效应，还是真正的爆发？剔除起步效应，其真实渗透率如何？

回答：公司微创介入类产品管线为公司近几年新设管线，因此产品研发、注册、销售确实需要从 0 到 1 的时间周期及铺垫。2025 年，公司新取得 11 项境内医疗器械注册证、7 项欧盟 CE 认证、5 项美国 FDA 注册证，主要为微创介入类产品，公司将持续推进相关产品的市场落地与业务拓展，提升公司竞争力。

问题 5：公司产品已成功进入欧美高端市场，这证明了其产品质量。但在这些市场，公司主要是作为成本优势的供应商，还是已经建立了品牌影响力？与 BD、诺和诺德等国际巨头相比，公司的核心竞争力究竟是什么？

回答：公司成立以来，高度重视产品研发工作，持续提升产品的创新性和竞争力，公司凭借稳定的质量、良好的创新性、大规模工业化生产的稳定性，在包括国内、欧洲、美国在内的全球市场开展市场开拓，同时在强化 ODM 业务的基础上，不断提升自有品牌业务的影响力和占比，公司品牌已在众多国家或地区取得了良好的品牌影响力。公司核心竞争力主要体现在较高的产品创新性、日渐丰富的产品管线、稳定的产品质量、智能化工业化生产的能力、不断开发的重要新客户。

问题 6：请问公司的长期战略是继续深耕代工业务，还是大力发展自主品牌？如果转向自主品牌，公司将如何应对与现有大客户（如 Sol-Millennium）的潜在竞争关系？

回答：基于公司发展战略，未来公司将在服务好贴牌客户的基础上，充分利用产品竞争力优势，持续强化自有品牌的建设，在全球市场开展自有品牌产品的市场开拓和产品推广。公司所处的穿刺介入行业市场需求非常广泛，产品种类也非常多，不同公司也具有各自的优势业务领域，近年来，公司自有品牌的建设工作进展情况良好，与重要客户的合作关系也较为稳定。

问题 7：募投项目投产后，产能将大幅扩张。目前的产能利用率是多少？新增产能是否会面临消化不良的风险？

回答：2025 年，公司经营业绩保持增长，公司实现营业收入 38,219.36 万

元，同比增长 20.07%，公司糖尿病护理类、通用给药输注类、微创介入类三大产品类别的客户认可度持续提升，其销售额在 2025 年均取得了良好的增长态势。公司重要产品的产能利用率保持在较高水平。随着下游市场需求的稳步增长，公司市场开拓进展良好，公司产品已覆盖全球七十多个国家或地区，重要客户也在持续开发，因而预计未来新增产能的消化情况良好。

问题 8：糖尿病护理类产品营收占比仍高达 80%（3.06 亿/3.82 亿）。这个赛道的天花板在哪里？公司是否过度依赖单一品类？

回答：从行业的角度看，糖尿病护理产品的种类较多，公司目前在售的重要糖尿病护理产品包括胰岛素笔针、胰岛素注射器、采血针等。近年来，随着全球老龄化加剧以及糖尿病诊断率的提升，胰岛素笔针和注射器市场需求稳定增长，根据 QYResearch 数据，2024 年全球胰岛素笔针市场规模大约为 13.5 亿美元，预计 2031 年将达到 19.9 亿美元；根据 QYResearch 的统计及预测，2024 年全球胰岛素注射器市场销售额达到了 17.51 亿美元，预计 2031 年将达到 23.15 亿美元；根据 QYResearch 的统计及预测，2024 年全球采血针市场销售额达到了 16.74 亿美元，预计 2031 年将达到 22.88 亿美元。同时，公司还在持续开发电子胰岛素注射笔、机械式胰岛素注射笔等新的糖尿病护理产品，在日渐丰富的糖尿病护理管线下，公司糖尿病护理产品的市场空间广阔。此外，公司血管通路、安全静脉采血针等创新性通用给药输注产品市场开发的情况良好；近年来公司还重点投入开发了各类自动及半自动活检针、内镜介入设备及耗材等微创介入类新产品，公司产品管线得到了极大的丰富，未来公司市场空间良好。

问题 9：糖尿病治疗领域，无针注射技术是否会对笔针市场构成颠覆性威胁？公司是否有无针注射的布局？

回答：无针注射技术 20 多年前就已经发布，到目前为止市场的主流还是胰岛素笔针。公司暂未考虑布局无针注射技术，后续如有相关进展，请关注公司披露的临时公告或定期报告。

问题 10：公司综合毛利率从 49.44%提升至 52.03%，但主要增量产品“通用给药输注类”毛利率（38.99%）远低于核心产品“糖尿病护理类”（54.58%）。

为什么在低毛利产品占比提升的情况下，整体毛利率反而上升？是否核心产品涨价或成本大幅下降？

回答：2025 年公司经营业绩稳健提升，整体毛利率保持增长，一方面公司下游市场需求稳步增长，同时基于公司产品良好的创新性、稳定的质量，以及公司持续推出、迭代并不断丰富的新产品序列，公司糖尿病护理类、通用给药输注类、微创介入类产品的销售额在 2025 年均取得了良好的增长态势。受公司产品创新性日益受到越来越多客户认可、生产规模效应等因素的影响，2025 年公司营收占比较大的糖尿病护理类产品的毛利率也较上年同期提升 3.18 个百分点，从而带动 2025 年公司整体毛利率的提升。

问题 11：请问 4 月 30 日的增持是让战略投资者树立信心，还是认为公司股价确实低估呢？你认为低估还是合理？

回答：本次增持是基于股东对公司未来发展前景、战略规划的信心及对公司价值的认可。

问题 12：募投项目最近调整了金额和投向，现在整体进度和达产预期是怎样的？

回答：截至目前，公司未调整募集资金投向，公司调整募集资金投资项目拟投入募集资金金额系基于实际募集资金情况，相关情况请关注公司已披露的临时公告。公司募投项目的整体进度顺利，募投项目建设工作、投产安排等正有序开展，后续有相关进展，公司会及时履行信息披露义务，可关注公司披露的临时公告及定期报告。

普昂（杭州）医疗科技股份有限公司

董事会

2026 年 5 月 12 日