

证券代码：920069

证券简称：普昂医疗

公告编号：2026-106

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（北交所投资者教育基地、中信证券浙江分公司、中信证券杭州北交所服务 e 站举办的“百闻一见——走进普昂医疗”）

二、投资者关系活动情况

活动时间：2026 年 6 月 30 日

活动地点：普昂（杭州）医疗科技股份有限公司 6 楼会议室。

参会单位及人员：中信证券、杭州金龙投资、资本有约集团、杭州无极资产、苏泊尔集团、圣奥集团、宝地不动产、中财招商投资、杭萧钢构、杭州山鑫投资、上海拓牌基金、新都控股投资、中财集团投资、浙江邦栋投资、浙江和坚精密、杭州沃驰投资、新干世业投资、省能源集团投资、杭州晶广科技、商旅私募基金、浙江省发展资产、浙江恩坦产业、上海启尚资产、杭州捷登投资、交通银行、杭州汇时之星、三桐医药、衢州至道建筑科技及个人投资者（排名不分先后）

上市公司接待人员：公司董事长、总经理：胡超宇先生；公司副总经理：杨立宇先生；证券事务代表：章帅。

三、 投资者关系活动主要内容

本次投资者关系活动的主要问题及公司对问题的回复情况如下：

问题 1：公司目前国内销售渠道有哪些？

回答：公司目前国内销售渠道主要分为线上销售、连锁药房销售以及医院渠道销售。在线上销售渠道，公司通过布局拼多多、京东、天猫、抖音等主流电商平台，大力发展自有品牌销售；在连锁药房渠道，公司与国大药房、益丰大药房等大型连锁药房保持良好合作关系，与前十大连锁药房中的多家都有合作。在医院渠道，随着公司近几年的持续积累，以及医保控费政策、集采政策的持续推进，公司利用自身供应链生产优势、成本管控优势，逐步进入三甲医院。

问题 2：公司目前外销比例近 80%，公司如何考虑未来内外销的结构占比？

回答：公司以海外市场起家，内销业务起步相对较晚。近年来，随着国内市场的重点规划和布局，内销营业收入金额稳步提升。当前，医疗器械行业整体面临国内集采政策和海外贸易摩擦的双重压力，市场格局趋于分散，公司认为这种变化也为公司发展带来了重要契机，公司将充分利用上市后的资本平台，提高研发及营销网络布局投入，打造自身核心竞争力，大力发展国内外市场。公司力争在未来实现内外销收入结构趋于均衡。

问题 3：随着公司的高速发展，公司在品牌建设方面做了哪些努力，其次，在发展的过程中，公司当下遇到的困惑是什么？

回答：首先，在品牌建设方面，公司正由 ODM 主导的业务模式，稳步转向以 ODM+自有品牌模式。就国内市场而言，2019 年至 2021 年期间，国内 ODM 销售占比 80%以上，但 2025 年以来，国内自有品牌的占比快速上升。国外市场方面，目前美国市场已组建了一支专业且经验丰富的团队，能够实现下沉式服务，快速响应当地客户的需求和售后支持，未来公司有望进一步布局境外市场的本地化运营，以提高自有品牌市场份额。这主要得益于近年来公司管理层对发展自有品牌

战略的重视；其次，公司将强化人才梯队建设，并构建科学合理的分配体系，保障业务的长期健康运行。

问题 4：公司未来新的增长点在国际还是国内，国际销售区域主要分布在哪里？

回答：公司业务将坚持国际与国内协同发展。在国际市场方面，当前核心销售区域主要在欧美国家。并且在美国市场，公司已具备本地化下沉式服务能力，市场潜力正持续释放，同时公司未来将考虑布局其他境外市场。综合来看，公司未来增长动力主要来自两个维度：一是新市场新客户的拓展，二是新产品的持续推出，推动新增及存量市场的增长。

问题 5：公司收入贡献率主要来自胰岛素笔针，随着糖尿病新的手段出现，对于未来市场局势，如何进行调整；其次，糖尿病护理产品和通用输注产品市场天花板在哪里？

回答：首先，由于胰岛素是一种蛋白质，口服后会被分解破坏，因此利用率极低。因而未来 5 至 10 年内，胰岛素注射给药仍是治疗糖尿病安全、便捷、低成本的主流途径。同时公司已布局通用给药输注及微创介入产品线，通过丰富产品序列，降低经营风险。

其次，关于糖尿病护理产品及通用输注产品市场天花板，公司认为未来两者仍有很大的增长空间。糖尿病护理产品方面，尤其是注射笔用针头，应用场景正从单一胰岛素注射向生长激素、减肥领域（GLP-1、司美格鲁肽等注射）、医美等自我护理场景的延伸，同时随着居民医疗水平的不断提高，注射笔用针头的单支使用频率逐步降低，市场容量持续扩大；通用输注产品方面，随着临床对安全、便捷输注需求的增长及一次性输注器具渗透率的提高，同样具备稳健的增长支撑。

问题 6：公司外销比例较高，那么如何保持外销毛利稳步提升？

回答：第一，公司持续推进精益生产体系，依托先进的生产装备和高度自动化生产线，在保障产品质量的同时，不断提升生产效率，有效降低单位制造成本；

第二，产品的迭代升级，持续推出高附加值新产品，并逐步提升高毛利产品销售占比；第三，通过下沉式服务，快速响应客户需求，开发优质客户。

普昂（杭州）医疗科技股份有限公司

董事会

2026年7月2日