

爱美客技术发展股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”(http://ir.p5w.net)参与2025年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026年3月24日 15:00-16:00
地点	“全景·投资者关系互动平台”(http://ir.p5w.net)
上市公司接待人员姓名	董事长：简军 总经理：石毅峰 董事会秘书：李冬梅 财务总监：张仁朝 独立董事：陈刚
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、韩国工厂生产的爱塑菲产量能跟上市场销售吗，第二工厂大约什么时候建好？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，目前韩国 REGEN 公司收购后整合进展顺利，新工厂顺利投产并出货，产能不断释放。感谢您的关注。</p> <p>2、啣科拉在细分市场中，市场占有率如何？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，啣科拉精选细分人群，正在市场推广期，业务发展吻合产品定位和趋势预判，未来可期。感谢您的关注。</p> <p>3、韩国 REGEN 公司的爱塑菲，目前市场反应怎么样？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，韩国 REGEN 公司的 AestheFill 产品在市场一直顺利推进中，感谢您的关注。</p> <p>4、请问高管们今年有减持计划吗？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，目前高管没有减持计划。感谢您的关注。</p> <p>5、最近贵公司股价持续下跌，公司账上现金较多，公司有没有回购</p>

计划？高管个人有没有回购计划？

答：尊敬的投资者您好，公司一直重视市值管理，后续如有回购计划，会及时履行信息披露义务。感谢您的关注。

6、业绩五个季度下滑，请问高管的薪酬不随着调整吗？

答：尊敬的投资者您好，公司每年度会制定并发布绩效激励政策，激励奖金根据业绩达成情况确定，请关注已公告的高管薪酬情况，欢迎指正。感谢您的关注。

7、韩国 REGEN 公司的爱塑菲，在国内现在还在进行销售吗？

答：尊敬的投资者您好，我司收购控股的韩国 REGEN 公司的产品 AestheFill 一直在国内正常销售中。感谢您的关注。

8、石总：公司在 2025 年在营销费用方面有明显的增长，能否请您就公司营销和销售的主要发展思路及 25 年以来的市场变化特点及销售工作的调整思路给予说明。

答：尊敬的投资者您好，营销费用增长主要是整合收购公司带来的影响，公司奉行长期主义运营路线，注重费效和人效比率，营销政策保持相对一致的持续稳定性。感谢您的关注。

9、建议持股票，购买产品给予打折。

答：尊敬的投资者您好，感谢您的建议。

10、对于 2026 年贵公司的 A 型肉毒毒素上市的的销售额预计会到多少？

答：尊敬的投资者您好，国家规定进口毒麻类产品需要检验检测合格才可以正式上市销售，这个检验检测时间周期我们正在努力争取，以争取在 26 年实现更多销售可能。感谢您的关注。

11、公司迄今为止的收购，有没有达到之前的预期战略目标？如果没有，有什么经验教训和改善措施嘛？

答：尊敬的投资者您好，截至目前，公司收购项目整合顺利，达到预期，感谢您的关注。

12、董事长你好，现在宏观环境下行周期下，爱美客产品未来是否是以价换量？

答：尊敬的投资者您好，医疗美容产品是医疗属性产品，不存在以价换量的情形。感谢理解和支持。

13、请问简董，童颜针目前铺货的进度如何？

答：尊敬的投资者您好，该产品的市场推进正在稳步进行，感谢您的关注。

14、2026 年对新产品如橙毒有什么样的营销方案？目前市场竞争激烈的情况下，能否带来增量业绩？

答：尊敬的投资者您好，肉毒产品和公司现有上市销售产品将形成高度协同。感谢您的关注。

15、2025 年产品的客户满意度是多少？在行业属于什么样的地位？

答：尊敬的投资者您好，为了解市场真实声音，针对公司产品质量、交付和服务满意度等维度，公司面向代理商及医疗机构开展满意度调查，2025 年度，满意度调查得分为 95.4 分。我们推进全流程优化，不断提升客户合作体验与综合满意度。感谢您的关注。

16、简总您好，公司对 2026 年全年营收、净利润的区间指引是多少？当下这种行业竞争下，公司战略有哪些变化？有哪些举措支撑外部竞争加剧下公司行业壁垒或者品牌影响力持续增强？

答：尊敬的投资者您好，关于 2026 年营收、净利润的具体指引，请以公司后续披露的定期报告为准。在行业竞争加剧的背景下，公司继续加大研发，持续构建多维竞争壁垒。公司目前在注射填充剂及肉毒毒素联合应用领域构建起全面部多维度美学产品体系，通过差异化产品定位和组合策略，为消费者提供一站式综合解决方案；持续推进国际化布局，拓展增量市场空间。感谢您的关注。

17、2025 年收购韩国 REGEN 公司后因爱塑菲的代理权与江苏吴中形成了法律诉讼，看到公告是否该产品已经可以通过爱美客自己的渠道进行销售；与江苏吴中的纠纷预计仲裁审结时间在哪个阶段？对于江苏吴中不做赔偿的胜率有多少？

答：尊敬的投资者您好，上述仲裁案件正在审理中，公司已按照相关的法律、法规规定披露仲裁案件及进展情况，敬请关注公司的公告。

感谢您的关注。

18、2025 年公司与韩国 REGEN 并表，REGEN 并表完成时间是什么时候，带来的营收 Q4 季度有多少？

答：尊敬的投资者您好，公司收购 REGEN 项目的财务并表时间为 2025 年 4 月 30 日，具体财务数据请关注年度报告第八节财务报告之九，合并范围的变更部分。感谢您的关注。

19、股价跌跌不休，请问管理层有何举措？

答：尊敬的投资者您好，爱美客是一家以创新为驱动的企业，公司在压力下，仍加大研发投入，2025 年度研发费用占比为 14.67%。公司对行业发展周期性有充分认知。公司持续推进现有核心产品的市场深化与适应症拓展；加快在研产品管线落地，包括体重管理、毛发健康等领域的新品；同时，稳步推进投资并购布局，积极拓展新的增长机会，为长远发展积蓄动能，继续保持领先地位。感谢您的关注。

20、当下在小红书等互联网平台对医疗器械类产品出现了推广限流，未来获客收益不确定性增长，政策也逐步加码，是否会对收入带来明显的冲击？

答：尊敬的投资者您好，公司持续关注各平台政策变化，已建立多元化营销模式以分散单一波动风险。公司通过医生培训平台、学术推广活动及公益项目等多元载体开展品牌建设，探索形成以用户为中心、以学术为核心、以内容为重心的新型品牌运营新模式。公司持续推进营销体系向数字化、平台化、智能化的战略转型，形成“数据整合-智能分析-业务赋能”的价值闭环。感谢您的关注。

21、石总你好，2025 年 Q4 季度销售费用率对比其它季度出现了倍数级的增长，接下来 1-2 个季度是否还会持续这样的现状发生？2026 年销售费用率目标是多少？

答：尊敬的投资者您好，公司 2025 年全年销售费用为 3.87 亿元，销售费用率为 15.8%，整体控制在合理水平。分季度看，2025 年四季度销售费用同比增幅较大，主要是由于一方面公司在四季度增加市场活动，市场投入相应增加，提升品牌影响力；另一方面，公司收购韩国 REGEN

公司后，承接了其在国内的产品销售业务，相关市场人员以及营销处于投入阶段，随着业务逐步爬坡，销售费用率将回到合理水平。感谢您的关注。

22、募投项目中的“注射用基因重组蛋白药物研发项目”，原本是做“利拉鲁肽”的生物类似药研发，2024年利拉鲁肽停止后，请问现在每年继续开支2-3千万元是换成做司美格鲁肽生物类似药吗？

答：尊敬的投资者您好，目前“注射用基因重组蛋白药物研发项目”主要投入为司美格鲁肽药物研发相应的支出。感谢您的关注。

23、据弗若斯特沙利文的预测，中国医美市场未来5年复合增速为12%-15%，轻医美更是达到20%。行业发展趋势如此优秀，在嗨体的独占性优势消失，其他产品普遍面临激烈竞争的环境下，公司业绩成长如何跟上行业增速？公司后续是否有研发储备类似嗨体的重磅新品？

答：尊敬的投资者您好，公司夯实现有产品矩阵，通过适应症拓展和渠道深化巩固市场地位；此外，加速在研产品管线落地，注射用A型肉毒毒素已于2026年1月获批上市，司美格鲁肽注射液等产品临床试验稳步推进；同时，持续深化投资并购布局，积极拓展新的增长机会，为长远发展积蓄动能。感谢您的关注。

24、股价跌成这样为何还不回购公司股价维稳？

答：尊敬的投资者您好，公司会重视您的建议，具体措施请关注公司后续公告。感谢您的关注。

25、万物皆周期，虽医美行业发展空间巨大，但短期高峰后的低谷也不可避免。公司是否为应对下一轮成长周期做好了具体规划和准备？是否有信心在下一周期继续保持医美领头羊的地位？具体有哪些举措或主力产品来实现新增长？

答：尊敬的投资者您好，公司对行业发展周期性有充分认知。公司持续推进现有核心产品的市场深化与适应症拓展；加快在研产品管线落地，包括体重管理、毛发健康等领域的新品；同时，稳步推进投资并购布局，积极拓展新的增长机会，为长远发展积蓄动能，继续保持领先地位。感谢您的关注。

26、是否能拿出一部分钱回购并注销，是否能给股东发实物，钱乃身外之物，股票指数是面子，你们穷的只剩钱了吧。

答：尊敬的投资者您好，公司始终重视股东回报，关于回购注销、实物分红等事项，公司会结合经营情况、资金安排等综合考量，如有相关计划将及时履行信息披露义务。感谢您的关注。

27、一个好公司股价跌成这样，董事会一点说明都没有的吗？

答：尊敬的投资者您好，公司一直通过业绩说明会、常态化业绩沟通等方式传递经营价值。公司重视市值管理工作，股价波动受多重因素影响，公司持续推进现有核心产品的市场深化与适应症拓展；加快在研产品管线落地；同时，稳步推进投资并购布局，拓展新的增长机会，积极合理回报投资者、共享企业价值。感谢您的关注。

28、领导，您好！我来自四川大决策。请问，公司米诺地尔搽剂已获批上市，该产品的市场定位、推广计划、目标客群是什么？对公司业绩的预期贡献如何？

答：尊敬的投资者您好，公司米诺地尔产品目前销售计划正在制定中，该产品为非处方药药品，拥有 2%和 5%两个规格，用于治疗男性型脱发和斑秃。关于对公司业绩的具体贡献，请关注公司后续定期报告。感谢您的关注。

29、作为股东，看到年报公司减少分红，请问一下主要的考虑是什么？是准备投入下一个医美发展技术风口？准备国际市场上收购，开拓国际市场？今年公司是否有股份回购用于股权激励计划或者公司回购股份用于注销？

答：尊敬的投资者您好，公司 2025 年做了中期分红，全年的分红金额为中期分红加年底分红的合计。中期分红 36,171.14 万元（含税），年底分红金额为 24,114.09 万元（含税），全年度合计分红 60,285.24 万元（含税），现金分红金额占 2025 年度全年归母净利润的 46.70%，分红比例与以前年度基本一致。感谢您的关注。

30、Q4 净利润降幅扩大到 46.85%原因是什么？销售费用率飙升至 15.8%，花了钱但卖不动货，怎么解释？REGEN 仲裁案进展，开庭时间？

败诉风险？商誉减值压力？简董面对当前股价暴跌，市场看空爱美客，如何能够提振股民信心？有没有回购股份的计划？

答：尊敬的投资者您好，公司 2025 年全年销售费用为 3.87 亿元，销售费用率为 15.8%，整体控制在合理水平。分季度看，2025 年四季度销售费用同比增幅较大，主要是由于一方面公司在四季度增加市场活动，市场投入相应增加，提升品牌影响力；另一方面，公司收购韩国 Regen 公司后，承接了其在国内的产品销售业务，相关市场人员以及营销处于投入阶段，随着业务逐步爬坡，销售费用率将回到合理水平。仲裁案件正在审理中，公司已按照相关的法律、法规规定披露仲裁案件及进展情况，敬请关注公司的公告，感谢您的关注。

31、广大股东关心关注公司的发展提出问题：1. 重组III型人源化胶原填充剂获批了没有？2. 市场普遍认为肉毒素要与玻尿酸联合使用效果更好，单纯玻尿酸效果有限，公司肉毒素产品推向市场采用什么打法，会不会和公司嗨体、濡白天使等玻尿酸绑定使用？3. 公司的肉毒素与其他公司玻尿酸匹配效果如何？4. 公司的玻尿酸产品与其他六家肉毒素匹配效果如何？5. 四环生物收购瑞典公司抢先进入外泌体赛道，公司有无考虑外泌体？

答：尊敬的投资者您好，1. 公司研发项目相关情况您可查阅公司《2025 年年度报告》中“研发项目进展”部分。2. 公司目前在注射填充剂及肉毒毒素联合应用领域构建起全面部多维度美学产品体系，将通过差异化产品定位和组合策略，为消费者提供一站式综合解决方案。3. 公司的肉毒素产品与现有产品的组合，能为客户提供更全面的综合解决方案。具体效果需由专业医生根据个体情况制定联合治疗方案。4. 公司玻尿酸产品与肉毒素产品的组合，能为客户提供更全面的综合解决方案。具体效果需由专业医生根据个体情况制定联合治疗方案。5. 公司对外泌体技术保持高度关注，并持续跟踪其研发进展与行业动态。公司将在确保合法合规的前提下，稳步推进技术与产品布局。感谢您的关注。

32、随着医美同行拿到的同类批复产品逐步增多，爱美客怎么样能够维持销售收入的增长和原有的利润率呢？爱美客的营销渠道和网路到

	<p>底有什么优势？能够确保销售收入的增长和利润率的稳定。请详细介绍对未来销售收入提升公司有何计划？谢谢</p> <p>答：尊敬的投资者您好，面对目前的市场环境、竞争格局，公司主动调整，积极应对。对内，进一步明晰发展战略，增加并加快研发，优化组织架构，强化执行效能，持续提升经营效率与精细化管理水平；对外，稳步推进投资并购布局，积极拓展新的增长机会，为长远发展积蓄动能。公司建立了完整、高效的销售人员培训体系，建立了一支执行力强、高度专业的销售团队，形成了以北京为中心，覆盖全国 31 个省、市、自治区的销售网络。公司与客户建立了长期、稳定的合作关系，有利于公司保持稳健的业务开展和稳定的盈利水平。感谢您的关注。</p> <p>33、公司对于股价连续几年的持续下跌，中小投资者损失非常惨重，公司方面没有任何市值管理、提振投资者信心的相关举措吗？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司重视市值管理工作，股价波动受多重因素影响，公司将聚焦主业发展，以稳健经营夯实长期价值。此外，公司于 2023 年实施回购公司股份计划，总金额达 3.99 亿元（不含交易费用）。后续如有市值管理等相关举措，将按规定及时履行信息披露义务，感谢您的关注。</p> <p>34、请问董事长，2025 年的分红为什么缩水如此严重？按照业绩下滑比例算的话也不应该少这么多呀？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司 2025 年半年度分红 36,171.14 万元（含税），2025 年全年合计分红 60,285.24 万元（含税），现金分红金额占 2025 年度归母净利润的 46.70%，与以往年度不存在较大差异。公司始终重视股东回报，未来将持续优化分红政策。感谢您的关注。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 3 月 24 日