

投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☒业绩说明会 ☐现场参观 ☐分析师会议 ☐新闻发布会 ☐其他（ ） ☐媒体采访 ☐路演活动
-----------	---

效、创新管线落地”四大方向有序开展各项经营工作。

- 1. **收入利润：**上半年公司实现收入 17.28 亿，较同期+10.39%；由于汇兑损失对盈利带来负面影响，归母净利润 3.03 亿，同比-16.5%（上半年汇兑损失 8,300 万，去年同期则为收益 5,100 万），剔除汇兑损失及所得税影响，上半年归母净利润为 3.73 亿元，较同期+16.41%，公司经营利润实现稳健增长。
- 2. **海外市场：**海外收入 10.94 亿元，同比+20.56%，占比超 63%。
 - 1) 亚太海外收入 1.64 亿元，同比+28.18%，其中，日本和澳洲市场收入同比 33.5%，东南亚区域收入同比+43%；
 - 2) 美洲区收入 3.9 亿元，同比+15%，其中，美国本土收入 3.2 亿元，同比+21%，医院市场收入占比已由 30%提升至 40%；
 - 3) EMEA 区域收入 5.06 亿元，同比+21.88%，直销区域瑞士、英国、法国、荷兰等增幅亮眼。
- 3. **国内市场：**今年前五个月国内收入增长趋势较好，增幅+15%，6 月初国家医保局正式发布消化介入领域的集采通知，销售出货节奏放缓。上半年，国内收入 6.34 亿元，同比-3.64%（GI 业务收入 5.56 亿元，同比+2.25%）。
- 4. **产品结构：**创新产品上半年收入 1.7 亿元，同比+46%，占总收入 10%，其中，可视化产品收入 8000 多万元，同比+43%；用于治疗消化道瘘口的真空引流支架收入约 3000 万元，同比+38%，其他创新类产品均陆续上量。
- 5. **毛利率：**上半年，公司产品综合毛利率 64.9%，较上期基本持平，国内由于集采影响终端价格逐步下降，毛利率下滑 2-3 个点，但随着海外销售占比提高以及创新产品快速增长，一定程度对冲了国内毛利率下降，因此整体毛利率保持稳定。此外，公司从成本端针对主力产品线开展成本梳理与工艺复盘，从生产精益、材料替代，多元化采购，社会化协同等方面落地多项措施推动降本增效。

问答环节：

- 1. **Q：本次消化介入国家第七批高值耗材采购后续执行节奏是怎样的？经销商去库存对公司业绩的影响有多大？**

A：2026 年 8 月 26 日晚，国家联采办已正式发布第七批消化介入高值耗材采购文件，公司目前正在组织评估研判，积极应对。从公布的报量情况看，公司 GI 产品在国内市占率具有一定优势，ERCP 产品市占率尚有较大提升空间。

集采执行时间节点方面，2026 年 9 月 10 日将开展正式报价，预估今年

底明年初正式落地执行。

从渠道库存看，过去两三年公司持续对经销商库存进行管控，当前去库存进度符合预期。

2. Q: 美国及欧洲 ESD（内镜下黏膜下剥离术）纳入医保的进展预期如何？公司将采取什么战略把握相关机会，对欧美市场相关产品的拉动作用有多大？

A: 美国及欧洲 ESD 手术多集中于下消化道，手术难度高、耗时长、器械消耗大，渗透率高度依赖医保支付政策，整体属于基数较低的蓝海增长市场。需求端医保支付改善将带动 ESD 手术量提升，ESD 对电刀、注射、止血闭合等全线器械消耗强度高于常规内镜手术，单术式器械价值量高；但基于美欧当前手术基数，业绩释放有望逐步体现。

公司产品端已完成 ESD 全线产品布局并实现全球化注册；渠道端将依托美欧本地直销子公司，着力搭建医院直销、GPO（集团采购组织）采购渠道保障商业化落地；同时持续跟踪海外支付政策落地节奏，前置开展学术与渠道布局。

3. Q: 公司后续创新研发的核心思路是什么？

A: 在创新研发方面，公司主要沿两条路径推进：一是围绕可视化、真空疗法等已具有先发优势的产品线，依托现有市场布局持续开展创新与产品迭代，不断夯实自身竞争壁垒；二是瞄准具有高增长潜力的新兴治疗术式，加大资源投入，前瞻布局相关产品开发。

4. Q: CONMED 相关业务收购整合是否会对美国 GPO 采购业务产生积极贡献？未来该块业务的发展展望是怎样的？

A: 公司已于 2026 年 3 月底完成 CONMED 旗下三条产品线的收购，由美国子公司全面承接相关终端销售与服务。由于公司原本即为这三条产品线的长期 ODM 供应商，生产制造端已实现无缝衔接，整体整合风险较低。7 月起公司已全面接手相关订单、终端及医生客户资源。本次收购有助于公司快速获取美国重要 GPO 及 IDN（一体化医疗服务网络）合同，契合公司客户结构升级战略，能够提升公司在美国市场盈利水平，对 GPO 业务具有积极意义。

未来，依托收购带来的合同与客户资源，叠加原有渠道增长，公司将持续提升 GPO 及医院直销渠道占比，进一步优化美国市场客户结构，改善美国业务盈利水平。

	5. Q：公司收购的欧洲 Creo Medical 公司目前的盈利水平如何？ A：上半年，Creo Medical 实现收入约 1.6 亿元，自身有机增长约 10%。作为典型经销型企业，Creo Medical 单体毛利率约 50%，销售费用率约 30%，扣除欧洲较高税负后，单体净利率约 15%。收购完成以来，公司重点推进对 Creo Medical 原有供应商产品切换，以获取制造端增量利润。2026 年上半年，Creo Medical 单体实现净利润约 2,000 万元，叠加集团层面通过供应链切换新增约 1,000 万元制造端利润，合并视角下该板块合计净利润约 3,000 万元，较单体层面提升约 50%。 6. Q：公司泰国制造中心目前的建设、生产交付及产能爬坡情况如何？ A：泰国制造中心已处于正常运转阶段，已完成泰国 IEAT（工业园区管理局）、TFDA（食品药品监督管理局）注册备案，并取得相关质量管理体系认证。同时，美国 FDA 及欧盟相关认证也已落地。2026 年 6 月，泰国制造中心已实现面向美国市场的首批产品交付，交付可行性得到验证，今年 9 月将实现欧洲市场交付。泰国基地产能将按未来销售计划同步灵活推进，当地团队正持续完善人员与设备配置，重点推进材料供应链配套建设，以应对全球地缘政治与海外法规变动带来的各类风险，保障全球供给安全。 李总小结： 上半年，面对国内集采政策预期与人民币汇率波动的双重考验，公司实现业绩稳定发展，“全球化+创新”双轮驱动战略成效持续显现。 经营层面，公司完成 CONMED 旗下三条消化内镜产品线的交割，Creo Medical 的协同整合持续深化；泰国制造中心正式投产并向美国市场供货，全球化供应链布局进一步完善。截至目前，公司累计研发投入已超过 12 亿元，为长期高质量增长奠定了坚实的技术基础。 展望下半年，国内集采政策的落地及市场消化仍需一定时间，但整体方向清晰。公司将以创新产品和海外市场有效对冲国内行业政策变革，以精益制造和全球产能布局守住盈利底线，将困难时期练就的内功转化为行业格局重塑中的持久竞争力，继续以扎实的经营和透明的沟通回馈投资者信任。
附件清单	
日期	2026 年 8 月 28 日