

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：2024-003

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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（腾讯网络视频会议）
参与单位名称及人员姓名	通过上海证券交易所上证路演中心参与公司 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会的投资者
会议时间	2024 年 5 月 23 日 15:00-17:00
会议地点	上海证券交易所上证路演中心（网址： http://roadshow.sseinfo.com/ ）
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 独立董事：吴建海
投资者关系 活动主要内容介绍	问题 1：公司如何看待欧盟对医疗器械启动采购调查，对公司会有什么影响吗？ 答：1. 公司了解到 IPI 措施适用情形较少如适用于不低于 1500 万欧元的工程或不低于 500 万欧元的商品和服务采购等，在涉及公共卫生等重大公共利益时可能不采用 IPI 措施，因此从政策表述来看，实施的可能性不大；2. 公司判断从摸排调查到最终落地执行的周期较长，公司与海外客户有时间进行筹划和应对；3. 公司在海外主要采用 ODM 的模式，通过客户品牌在当地销售，不会影响客户参与当地的医院招标；4. 公司已在筹划相关工作以防范因贸易摩擦而引起风险。

问题 2：公司海外市场增长情况如何，有哪些产品较为有优势？

答：公司目前海外市场增长良好，公司力求通过全系类产品，以优质的产品性能、稳定的产品质量，更具性价比的创新产品，满足并服务好海外客户，进一步提升公司产品在海外的市场份额。

问题 3：请问在渠道网络方案，国内外的既有现状如何？提质增效方案提到的增设、新建，进度如何，在今年内是否可以完成？

答：您好，公司已在全省区为单位配备 2-4 名不等的销售、商务及市场人员，后续公司将结合设备类新品上市的节奏，持续完善国内营销服务网络，树立安杰思品牌形象，为广大临床客户做好配套服务的工作。

问题 4：请问公司布局海外市场的网点现在情况如何？

答：您好，公司已经设立安杰思新加坡及安杰思美国两个子公司，并计划下半年启动欧洲子公司的运营，以加快欧洲区域的渠道开发节奏。

问题 5：请介绍一下机器人的研发及前景？

答：您好，感谢您的提问。公司内镜辅助机器人项目研发进展进度正常。新品将以提高内镜诊疗手术医师工作效率和降低工作强度为目的，通过创新产品来满足医生手术需求、解决临床痛点。

问题 6：请问公司用 6 亿之多的自有资金做现金管理，为什么不乘股价低迷时多些回购股票，难道公司认为回购回报比现金管理的回报少吗？

答：您好，感谢您的建议。公司已发布回购公告同时公司将根据市场情况在董事会审议通过回购方案之日起 12 个月内择机做出回购决策及予以实施，并按照相关法律法规及时履行进展披露。

问题 7：公司除了现有业务，对别的业务有拓展吗？

答：您好，感谢您的提问。多年来，公司发挥自身研发和创新优势。在用于防治消化道早癌筛查的 ESD 产品中，公司基于电切原理，自主研发双极黏膜切开刀和双极电圈套器等设备和匹配的耗材，有效降低了手术风险。其次，公司逐步实现光纤成像（多模态成像技术）、辅助治疗机器人、软性内窥镜等项目的落地，公司后续将实现内镜诊疗器械与诊疗设备双驱动的发展模式，持续提升公司整体的核心竞争力。

问题 8：公司对长期业务发展有无规划，有无可能发展除内镜外的其他业务？

答：您好，感谢您的提问。首先公司将深耕消化领域，以突破和创新为抓手，在“三棵树”理念的指引下，通过“以临床需求为导向、以产品创新及工艺优化为路径、以行业技术为支持”的研发体系，优化现有器械类产品，实施“销售一代、研发一代、探索一代”的产品研发和市场销售策略，同时公司将积极推进诊疗设备类产品的布局，以杭安医学为平台，加快推进高端设备的研产落地，最后公司也将抓住时机，择机进入周边科室领域，为公司长期发展快速增长打下扎实的基础。

问题 9：公司估计 2024 年营收比 2023 年增加多少？

答：您好，感谢您的提问。公司 2024 年营业收入目标可以参考公司股权激励业绩指引。

问题 10：公司 2024 年在国内外市场营销和拓展方面，有无新的进展？

答：您好，感谢您的提问。首先，公司会加强营销团队的人才培养能力，吸引更多外部人才加入公司营销体系中来，其次，公司会以应用创新抢占市场份额——通过聆听临床医生的操作感受，改良产品设计参数并提高使用性能，做到核心产品更为贴近临床医生的使用需求。最后，公司在现有的客户资源和营销网络所积累了优势，化要素禀赋

	为经济价值。
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	不涉及
附件清单 (如有)	无
日期	2024年5月23日