

证券代码：300685

证券简称：艾德生物

厦门艾德生物医药科技股份有限公司

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	兴业证券 孙媛媛/东楠/龚涵清；国君海通证券 赵峻峰；中信建投证券 喻胜锋；中信证券 李文涛；中金公司 陈诗雨；国联民生证券 杨芳；华创证券 李婵娟；国信证券 张超；嘉实基金 孙晓晖；兴全基金 潘宗德；泰康资产 颜媛；中欧瑞博 赖灏；景领投资 张轶伦；招银理财 巩伟；创金合信 张小郭；天弘基金 李佳豪；长盛基金 洪靖怡；东方红资产管理 江琦等 50 余位投资者。（排名不分先后）
时间	2026 年 4 月 16 日
地点	厦门市海沧区鼎山路 39 号
上市公司接待人员姓名	董事、总经理 罗捷敏先生 财务总监、董事会秘书 陈英女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2025 年，在行业整体承压的背景下，公司持续夯实内部管理基础，组织架构优化成效显著；依托合规、创新经营优势，检测试剂业务保持良好增长态势，多项产品获批上市，盈利能力持续提升，展现出强劲的增长韧性；在此基础上，公司有序推进国际化布局调整，深化药企合作，加快构建精准诊疗生态，为未来实现长期稳健发展奠定坚实基础。</p> <p>2025 年，公司实现营业收入 11.98 亿元，同比增长 8.0%；归母净利润 3.61 亿元，同比增长 41.7%；扣非归母净利润 3.43 亿元，同比增长 47.3%。公司持续推动架构调整与组织优化，运营效率提升成果逐步显现，销售费用率同比下降 4.47 个百分点至 27.89%。</p> <p>1、研发方面情况</p> <p>公司始终将技术创新和塑造新质生产力作为核心驱动力，研发工作</p>

紧密围绕临床需求与患者获益展开。依托厦门、上海双研发中心，持续加速创新成果转化。2025年，研发团队512人，研发投入1.78亿元，占营业收入的14.8%，新增4项发明专利授权；产品注册取得多项突破：基于同源重组修复缺陷（HRD）算法开发的BRCA1/2产品获批中国首个前列腺癌伴随诊断；NGS 10基因产品新增血液适应症，同时满足临床组织检测和液体活检的需求；PCR 11基因产品新增KRAS G12C、MET伴随诊断适应症，并已实现中日欧三地获批，累计7个基因获批伴随诊断，指导23种靶向药物的临床使用；HER2/ER产品获批上市；PD-L1产品新增胃癌伴随诊断；国内首个MET FISH伴随诊断试剂获批。截至目前，公司累计获得35项III类医疗器械注册证，持续保持细分行业领先地位。

此外，公司围绕肿瘤精准检测整体解决方案，储备了丰富的LDT产品线并有序推进注册报批，涵盖HRD、HRR、Classic Panel、OncoPro、Master Panel及MRD等产品。其中，泛癌种NGS大Panel产品Master Panel采用DNA与RNA共检技术，实现肿瘤基因组与转录组标志物的全面覆盖，DNA层面涵盖571个基因，RNA层面涵盖2660个基因；肺癌MRD检测产品聚焦驱动基因突变人群，实现0.02%的灵敏度要求，可提前影像学8.7个月提示复发风险，相关研究成果于ESMO Asia 2025发布。

与此同时，公司积极布局产业链上游，向基因测序仪企业深圳赛陆医疗科技有限公司进行战略投资，旨在推动上下游资源整合，构建更加自主可控、协同发展的产业生态，为NGS产品在院内的合规普及奠定坚实基础。

2、国内市场情况

公司坚持以临床价值为核心，聚焦提质增效、遵循可持续发展理念，深耕院内市场并持续发挥品牌优势，稳步推进合规产品的医院准入工作。2025年，公司试剂产品销售的增值税税率由3%上调至13%，全年国内销售收入达8.53亿元，同比增长9.8%，整体延续稳健增长态势，展现出强劲的增长韧性。公司拥有400余人的专业化服务团队，覆盖市场、医学、技术支持全链条，为国内500余家头部医院提供合规、高品质的创新产品。

3、国际市场情况

参与国际竞争是企业打造国际品牌的重要举措，也符合国家鼓励医药企业“走出去”的政策导向。2025年，公司持续推进国际化战略，通过

优化国际销售架构、调整重点市场布局、完善经销商体系及优化产品推广优先级等举措，为长远发展积蓄动能。报告期内，公司国际销售及药企商务实现营收 3.45 亿元，同比增长 3.9%，已组建 70 余人的国际化业务及 BD 团队，与全球 100 余家国际经销商建立战略合作，并通过在新加坡、香港、加拿大设立子公司，在荷兰建立欧洲物流中心，构建起覆盖全球的运营网络。在市场拓展方面，公司以新加坡、日本、欧洲及“一带一路”沿线国家为重点支点，逐步向东南亚、中东、拉丁美洲、非洲等新兴市场辐射，全球化布局更趋完善。同时，针对不同市场需求实施差异化推广策略，持续推进 PCR 及 NGS 等创新产品在海外市场的应用，国际品牌影响力稳步提升。

4、药企合作

以伴随诊断赋能原研药物临床，推动更多、更好的治疗方式服务患者是艾德生物明确的战略方向。2025 年，公司持续深化药企合作，共筑精准诊疗生态，合作版图不断扩大，领域与区域持续延伸。公司已建立起覆盖 PCR、NGS、IHC、FISH 和 Sanger 等多技术平台的伴随诊断解决方案，为全球药企提供全方位服务。在 PCR 平台，PCR 11 基因产品已成为礼来、安进、默克、诺华、强生、皮尔法伯等十三家药企肿瘤药物的伴随诊断产品；在 NGS 平台，NGS 10 基因、BRCA1/2、HRD 等产品是强生、阿斯利康等药企肿瘤药物的伴随诊断产品；在 IHC 平台，PD-L1、HER2、MET 等产品是默沙东、基石、百济神州、和黄医药、恒瑞医药等药企肿瘤药物的伴随诊断产品；在 FISH 平台，HER2、MET 等产品是百济神州、和黄医药等药企肿瘤药物的伴随诊断。

目前，公司已成功开发涉及 EGFR、KRAS、BRAF、MET、RET、ALK、ROS1、BRCA1/2、HRR、HRD、MSI、PD-L1、HER2、FGFR、PIK3CA、AKT1、MTAP、IDH 等众多靶点的多款伴随诊断产品，支持多个创新肿瘤药物获批上市。肿瘤药物伴随诊断的选择关系到药物临床研究的成败，关系到药物能否顺利获批，知名药企选择公司进行伴随诊断的合作开发，是对产品品质和企业品牌的最高肯定，也为公司拓展新的业务领域奠定了良好的基础。

5、《病理类医疗服务价格项目立项指南（试行）》的影响

该指南将分子病理及基因检测项目纳入规范化管理，为院内开展合规的肿瘤基因检测服务明确了收费路径，进一步完善了合规产品入院的

应用闭环。对于具备 NMPA III 类注册证、拥有完善质控体系且坚持合规院内销售的企业而言，其战略优势将进一步转化为市场优势，行业出清效应凸显，集中度持续提升。目前，重庆市已落地执行。

6、甲状腺癌的产品情况

公司于 2010 年获批了用于甲状腺癌组织样本检测的 BRAF 产品，累计服务超百万患者。随着甲状腺癌诊疗技术的不断发展，公司基于中国人群甲状腺癌基因变异数据，自主开发了覆盖 BRAF、TERT、RET、NTRK3 等基因的检测试剂盒，目前该产品已进入注册审评阶段。获批后，公司将及时披露，敬请关注。

7、经销模式下销售收入增长较快原因

该变化主要是由于客户管理模式的变化所致。公司国内市场的销售模式仍是“直销为主、经销为辅”。

8、药物临床研究服务收入同比下降原因

2025 年，公司与药企合作的收入实际较上年同期实现增长。根据收入确认相关会计准则，部分药企合作收入被划分至“检测服务”业务板块，该板块收入同比增长 16.16%。

9、MRD 产品的布局及注册情况

公司对 MRD 产品采取分癌种布局的策略。其中，肺癌 MRD 检测产品聚焦驱动基因突变人群，可实现 0.02% 的检测灵敏度，并能够较影像学检查提前 8.7 个月提示复发风险。相关研究成果已于 ESMO Asia 2025 大会发布。目前，该产品已启动注册报批工作。针对其他癌种的 MRD 产品正在持续开发中。MRD 产品的注册路径尚不明确，公司正积极与监管部门保持沟通。

10、公司费用率的情况

近年来销售费用率整体保持下降趋势。研发费用率根据研发项目进展及阶段不同有所波动，基本维持在 15% - 20% 的区间。管理费用率常年保持稳定，通常在 6%-7% 左右。

11、结直肠癌检测渗透率

针对结直肠癌分子检测需求，公司已有多个获批产品可供满足，包括针对 KMPB 基因的 PCR 联检产品、微卫星不稳定性 (MSI) 检测产品，以及覆盖肺癌和结直肠癌两个癌种适应症的 NGS 10 基因检测产品等。目前，结直肠癌检测渗透率相较于肺癌仍处于较低水平。公司持续推进相

	关产品的医院准入工作，预计随着临床对结直肠癌分子检测刚性需求认知的不断提升，检测渗透率将实现持续增长。
附件清单（如有）	无