

证券代码：300003

证券简称：乐普医疗

乐普（北京）医疗器械股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-003

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☐其他 ☐分析师会议 ☒业绩说明会 ☐路演活动
参与单位名称及人员姓名	106 家境内外机构共 183 名参会人员，详见附件明细
时间	2026 年 10 月 24 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长 蒲忠杰 财务总监 王泳 董事会秘书 江维娜
投资者关系活动主要内容介绍	公司介绍： 各位投资者下午好，感谢大家参加公司三季报业绩交流会。收入端而言，主要分为以下三个板块，1）器械板块：核心业务心血管植入介入在切割球囊、冠脉药球、结构性心脏病封堵器集采终端价大幅降价情况下，第三季度收入同比下降 6.95%，集采对营收的影响已基本控制，集采产品渗透率也有提升，量价复合后变化趋势正向化。非核心业务外科麻醉和体外诊断，集采后经过一年多努力，第三季度同比分别实现 2.79%和 1.82%的恢复性增长。报告期内器械板块收入整体同比略降 2.97%，在集采周期中基本盘基本稳住。2）药品板块：受公司调整 1-8 批国采接续采购产品渠道价格短期扰动影响，第三季度制剂业务继续探底，第三季度收入同比下降 27.26%，较第二季度收入同比下降 30.24%，降幅已小幅收窄，预计该扰动对制剂业务营收的影响将持续到今年年底。报告期内原料药业务同比实现恢复性增长 12.14%。3）医疗服务及健康管理板块：第三季度医疗服务及健康管理板块收入同比下滑 15.40%，主要原因是：去年三季度聚乳酸面部填充剂上市后，经销商购进较为踊跃，三季度单季度就已实现营收 8,613.67 万元。今年上半年产品渠道去库存基本完毕，现阶段医疗机构和经销商产品复购与动销相匹配。第三季度皮肤科产品实现营业收入 5,065.43 万元，其中约 40%收入来自于以聚乳酸面部填充剂为主的注射剂类产品，约 60%收入来自于新上市的赛乐提®射频皮肤治疗仪。基于目前内卷的行业竞争格局，公司对于新品的定价也更为谨慎。 利润端而言，报告期内归属于上市公司股东的净利润同比下降 30.93%，主要有以下两大原因：报告期内研发费用 7.18 亿元，去年同期研发费用 5.94 亿元，研发费用率从去年的 12.03%提升至 15.51%，研发费用绝对值较去年增加 1.24 亿元，主要系上海民为生物创新药研发费用同比增加 1.48 亿元所致。报告期内可转债到期赎回所致一次性

支出增加 9,821.06 万元，叠加研发费用同比增加 1.24 亿元，两项合计 2.22 亿元。剔除上述两项合计影响，报告期内归属于上市公司股东的净利润同比降幅与收入降幅较为匹配。

创新药方面，大家比较关心 MWN109 双剂型的临床试验进展，因为现阶段 GLP-1/GIP/GCG 受体三重激动剂中，口服剂型在研产品较少。目前 MWN109 注射剂 III 期临床已开始入组；MWN109 口服片剂正申请 III 期临床阶段，预计 11 月底有望获准开启临床；MWN109 口服片剂 II 期减重维持临床已揭盲，从数据上看通过低剂量每日一次或高剂量每周一次口服，可实现较好减重维持，未来看这可能是口服剂型较大应用场景。早期靠注射减重、长期靠口服维持，这条路我们走在比较前面，也准备申请真实世界临床研究（RWS）。MWN109 口服片剂 2 型糖尿病 II 期临床入组接近结束，临床试验有序开展中。同时未来上海民为生物也会围绕 MWN109 口服片剂，开展各种适应症 III 期临床，进一步增加候选药物使用场景，最大程度发挥口服剂型优势，差异化参与目前相对较为红海的竞争。

器械创新方面，植入式心脏收缩力调节器（CCM）、包括植入式迷走神经刺激器（VNS）癫痫、植入式迷走神经刺激器（VNS）卒中、植入式脊髓神经刺激器（SCS）、植入式骶神经刺激器（SNS）在内的一系列神经调控类在研产品的研发也正有序推进中。

提问环节：

Q1：收入利润方面，公司业绩指引是否有所调整？

基本维持中报后电话会提问回答时的预估，但总体基于快速多变的外部环境，比较难给出非常确切的指引。器械板块收入前三季度同比下降 2.97%，预计到年底可能累计同比略微下降 2%-3%，也可能维持稳定。药品板块从季度数据看，调整 1-8 批国采接续采购产品渠道价格对营收带来的短期扰动预计到底年底基本结束。医疗服务及健康管理板块中，希望皮肤科业务有进一步的表现。

Q2：这两年明确从严肃向消费医疗转型，公司执行力很强，这两个赛道逻辑不同，请问公司消费医疗战略战术规划，具体研发销售投入预计？

严肃医疗方面，公司坚定不移地投入，这是乐普的本行，新品研发该投入就投入，销售渠道该整合就整合，管理效率上该提升就提升，希望新品渗透率进一步提升，产品市占率进一步提升，从这些数据看，严肃医疗相关业务是向好发展的，这个赛道里还是强者恒强。消费医疗方面，公司战略上希望未来一部分收入利润来自于市场经济主导的产品，皮肤科产品价格与供需关系、竞争格局高度相关，公司进入这个行业后，对此有了更为深刻的认识，未来公司希望皮肤科业务收入占比可以达到 30%，利润占比高于收入占比。公司在皮肤科领域几乎布局了所有产品，包括已经上市的聚乳酸面部填充剂、赛乐提®射频皮肤治疗仪，马上要进入 III 期的重组 A 型肉毒毒素，希望未来在皮肤科这个领域里，可以依靠产品质量和产品矩阵取胜，满足市场需求，缓解业内下游机构对价格的压力，这是公司现阶段的战略。注射用透明质酸钠复合溶液（含 PDRN）原计划今年二三季度获批，目前预计年底前可能获批。公司在皮肤科产品的研发上整体投入并不多，主要是基于公司依托医疗器械研发，在技术平台研发上形成的长期积累，同时皮肤科产品临床试验投入所需相对也不多。公司不熟悉的是具体销售上的战术打法，这一业务面对的客户，80%是非公医疗机构，这些机构不仅对质量和价格要求高，相互间竞争也很激烈，本身运营非常灵活，随之而来的变化也多。总体而言，皮肤科产品消费需求有一定刚性，市场机会也很多。现阶段公司在产品销售过程中，策略上是逐步适应下游机构，积极应对价格变化，努力防止产品窜货。目前聚乳酸面部填充剂、赛乐提®射频皮肤治疗仪是皮肤科业务主打产品，公司这些产品在市场上产品力不强，不值得马上投入

大量营销费用。注射用透明质酸钠复合溶液（含 PDRN）获批后，公司将构建专业队伍，进行系统性品宣，全方位全渠道向市场推广，同时拟在皮肤科业务系统性投入，形成市场影响力，树立公司在业内品牌形象，进一步占领消费者心智。在等待获批的过程中，内部搭建组织架构，选择和哪些下游机构合作，是现阶段工作重点。

Q3：公司其他创新药进展如何？

MWN105 注射液 MASH 适应症 II 期入组中，进展相对较慢；MWX401 注射液原发性高血压适应症 I 期已完成，正在考虑 II 期临床方案，具体适应症还在选择中；MWX203 注射液血脂异常适应症 I 期完成，II 期入组中；MWN110 注射液超重/肥胖适应症 I 期剂量爬坡中；MWN117 注射液超重/肥胖适应症 I 期临床入组中；MWX301 注射液心衰适应症 IND 申报中；MWX205 注射液（双靶点 siRNA）血脂异常适应症 IND 预计即将获批。

Q4：公司布局的业务板块中，有些板块有了向好的变化，包括消费医疗，市场比较期待其复苏，您认为公司的增长拐点什么时候能到来？器械板块公司未来希望在什么增速区间，利润率稳定在什么水平？

器械板块，核心业务心血管植介入，2025 年底和 2026 年初为迎接切割球囊、冠脉药球和结构性心脏病封堵器省际联采，出于积极管控经销商库存的考虑，同时也考虑到经销商自身进货意愿，一、二季度财报端压力最大，三季报看集采对营收的影响已基本控制。非核心业务外科麻醉和体外诊断，集采后经过一年多努力，第三季度同比分别实现 2.79% 和 1.82% 的恢复性增长。药品板块，制剂业务第三季度纯销端数据已开始恢复，财报端可能还需一个季度才能体现，主要是集采后价格变化，需要给下游进行补差。医疗服务及健康管理板块，主要由三块业务组成，基于乐普云平台的人工智能业务，为市场提供以 AI-ECG 为核心的生命体征监测类产品、合肥高新心血管医院、皮肤科业务，这个板块收入未来增长主要看皮肤科业务。器械板块研发费用绝对值略有下降，在这个前提下器械板块利润率是可控的。虽然公司也在进行组织架构的调整，但整体研发费用还在提升，且皮肤科新品也还未上市，整体利润率还是有所降低。

Q5：公司皮肤科业务在渠道建设方面如何？后续 PDRN 竞争格局怎么看？

公司通过运营皮肤科现有两个主打产品，对该行业渠道已经有所了解，除核心 KA 外，还有 2800 多家下游渠道。业内下游机构竞争激烈，都想拿到最低价，这方面和公司严肃医疗面对的下游医疗机构不同。预计从公司的注射用透明质酸钠复合溶液（含 PDRN）获批，到竞品获批之间，可能有 1 到 1.5 年时间差。目前市场上有一些二类证产品和水货，公司作为首个合规械三产品，有信心把这个产品做大做强。

Q6：公司今年研发费用和费用率都有所提升，在这方面未来有什么规划？

心血管植介入医疗器械研发项目目前大部分处于结题阶段，后续可能不会有很多项目立项。皮肤科产品整体研发投入不会很大，因此预计公司未来研发费用一半以上都会投入创新药研发。上海民为生物创新药研发目前从适应症看，主要有三个方向：超重/肥胖适应症 MWN109 注射液和口服片剂、MWN110 注射液、MWN117 注射液研发矩阵；血脂异常适应症 MWX205 注射液（双靶点 siRNA）；心衰适应症 MWX301 注射液，公司可能会按需加大在后两个研发方向上的投入。创新药研发投入巨大，因此公司向控股子公司乐普心泰转让上海民为生物股权，以方便后续融资支持创新药发展。同时公司也希望在现有管线基础上，在 BD 上有进一步成果，以反哺后续研发创新。

	Q7：公司海外市场的进展和目标？皮肤科产品是否会向海外销售？ 公司半年报披露，海外业务营收实现同比增长 14.45%，目前皮肤科产品还未在海外进行销售，相应产品正在海外取证过程中，其中聚乳酸面部填充剂预计会较快获批，取证后公司将进一步开拓产品海外销售。 Q8：未来公司会在哪些方向进行前瞻性的布局？ 公司目前专注于心血管植介入医疗器械、药品尤其是创新药，专心发展好上海民为生物。 Q9：冠脉药球、切割球囊、结构性心脏病封堵器的出厂价调整幅度如何？在现在的情势下未来手术量怎么看？ 冠脉药球出厂价基本没有变化，对营收的贡献是正向的；切割球囊集采后各地价格不同，冠脉植介入业务收入下降主要是切割球囊降价导致的；金属封堵器价格没变化，前期经销商停止进货了一段时间，库存消化后开始逐步恢复销售；可降解封堵器终端价格有所下降，出厂价相应调整但不是同比例，调整后渗透率有所提升，量价复合基本没有影响。心血管植介入类手术在整体医疗反腐大环境下，基于老龄化、发病率、诊出率，手术需求相对比较刚性，因此手术量预计还是增长的。总体来说，公司希望明年器械板块收入略增，药品板块收入维稳。 Q10：第三季度皮肤科收入和前两季度相比有所提升，赛乐提®射频皮肤治疗仪销售情况如何？ 第三季度以聚乳酸面部填充剂为主的皮肤科注射剂营收贡献 40%左右，赛乐提®射频皮肤治疗仪营收贡献 60%左右。公司聚乳酸面部填充剂市场反馈较好，目前价格已经基本见底，渠道库存也已经消化完毕，后续动销应该比较健康。公司赛乐提®射频皮肤治疗仪定价比较合理，目前正逐步铺货中，已进入多家大型机构，还有一些机构还在价格博弈中。公司认为市场潜力较大的是注射用透明质酸钠复合溶液（含 PDRN），获批上市后其他产品也可以依靠该产品拉动营销。 Q11：皮肤科业务今年上半年取证厂商较多，上游竞争激烈，行业变化较大，部分企业正在上下游整合，公司如何应对？ 市场在各种博弈后最终会达到一个平衡阶段，最后产业链中的上下游会有更合理的利润再分配，过去上游的高毛利是不可持续的，公司能接受上游利润率整体下调，但不会主动参与上下游整合，因为公司认为下游整合难度很大，未来还是希望通过产品质量和产品矩阵取胜，获取合理的利润。 Q12：公司觉得未来 PDRN 竞争格局如何？目前团队建设如何？ 总体来说，首家产品的审核最为谨慎严格，获批 1-2 家后进度会陆续加快，现在 PDRN 市场需求较为旺盛，还没有合规械三产品问世，正规机构对二类证产品和水货还是比较谨慎。公司注射用透明质酸钠复合溶液（含 PDRN）如果上市，后续最大的难题是如何防止窜货，因此产品定价很关键，公司希望出厂价对不同机构保持一致，然后通过使用量给予不同的返点优惠。
附件清单（如有）	如附件
日期	2026 年 10 月 24 日

附件：

机构名称	机构名称	机构名称
中信建投证券	财通证券	东北证券
东方财富证券	东方证券	方正证券
广发证券	国海证券	国联民生证券
国盛证券	国泰海通证券	海通证券
华安证券	华创证券	华泰证券
华鑫证券	开源证券	申万宏源证券
天风证券	西部证券	兴业证券
银河证券	招商证券	浙商证券
中金公司	中信证券	国投证券资管
财通证券资管	博远基金	创金合信基金
德邦基金	富安达基金	富国基金
光大保德信基金	国海富兰克林基金	国联安基金
国泰基金	海富通基金	华安基金
华宝基金	华夏基金	汇添富基金
嘉实基金	建信基金	金鹰基金
摩根基金	南方基金	农银汇理基金
诺安基金	鹏华基金	平安基金
前海开源基金	融通基金	睿远基金
上银基金	申万菱信基金	西部利得基金
湘财基金	信达澳亚基金	银河基金
永赢基金	圆信永丰基金	长城基金
长盛基金	长信基金	中海基金
中欧基金	中融基金	中信保诚基金
星石投资	淡水泉投资	观富资产
荷荷私募基金	红荔湾投资	常春藤资产
冲积资产	恒穗资产	名禹资产
天猗投资	侏罗纪资产	韶夏资本
德海资本	广汇缘资产	日斗投资
尚诚资产	云阳宜品投资	合众易晟投资
域秀资产	中信产业投资基金	建银国际资管
工银安盛人寿	华宝信托	绿地金融
农银人寿	太平养老	信银理财
中国建设银行	中国太保	中信期货资管
中债信用增进	UBS	SMC（P notes）
Tiger Pacific Capital	Lake Bleu Prime Healthcare Master Fund	Marco Polo Pure China Fund
Enreal China Master Fund		