深圳市亚辉龙生物科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

（2026 年 10 月 10 日至 2026 年 10 月 29 日）

股票简称：亚辉龙　　股票代码：688575

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研　☑ 分析师会议 ☐ 媒体采访　☑ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会　☑ 路演活动 ☐ 现场参观　☑ 其他：券商电话会
参与单位名称	共 65 家机构合计 76 人（见附件与会清单）
时间	2026 年 10 月 10 日至 2026 年 10 月 29 日
地点	线上会议、深圳
公司接待人员姓名	董事长：胡鹞辉 董事、财务总监：廖立生 董事会秘书：朱哲 国际营销总部总经理：李伟
投资者关系活动主要内容介绍	**一、经营情况介绍** 2026 年前三季度，公司实现营业收入 142,875.33 万元，较上年同期增长 11.04%，实现主营业务收入 141,294.53 万元，同比增长 12.42%；实现归属于上市公司股东的净利润 14,354.81 万元，较上年同期增长 137.58%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 15,201.57 万元，同比增长 50.66%。2026 年前三季度，公

	司主营业务毛利率为 63.25%，较上年同期提高 2.41 个百分点，净利率 10.05%，同比提升 5.35 个百分点。 2026 年第三季度，公司实现营业收入 54,079.38 万元，较上年同期增长 13.07%，较二季度环比增长 10.33%；实现归属于上市公司股东的净利润 7,341.73 万元，较上年同期增长 114.97%，较二季度环比增长 40.70%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 7,855.89 万元，同比增长 54.45%，较二季度环比增长 61.2%。2026 年第三季度，公司主营业务毛利率 64.78%，同比提升 5.17 个百分点，环比二季度提升 2.44 个百分点，2026 年第三季度净利率 13.58%，环比二季度提升 2.93 个百分点，连续三个季度净利率环比提升。 报告期内，公司收入增长主要原因系国内市场需求回暖及海外持续未满足临床需求带来试剂销量同比大幅增长，营销团队受股权激励效能提升导致收入增加；公司毛利率改善主要原因系公司持续推进精益改善和降本增效措施，同时长期坚持原料自研替代原料外购导致的成本下降；公司利润大幅增长主要原因系公司折旧摊销、员工薪酬等固定费用端较为刚性，公司在前两个季度收入迈过盈亏平衡点后不需要同比例增加费用从而导致利润弹性较大，另外公司持有的交易性金融资产公允价值变动亏损同比大幅减少。 2026 年前三季度，公司自产化学发光仪器新增装机 1,787 台，其中国内新增装机 1,197 台，同比增加 24.3%，海外新增装机 590 台。2026 年前三季度，公司流水线新增装机 89 条。截至 2026 年 9 月 30 日，公司自产化学发光仪器累计装机 14,594 台，流水线累计装机 390 条。 **二、互动交流内容如下：** **（一）随着各省/各价区检验服务价格落地，怎么综合理解近几年体外诊断领域的政策（DRG、集采、拆套餐、检验结果互认、检验价格服务治理及立项指南等）对行业的影响，公司的战略方向有**

	哪些变化，如何维持公司的市场竞争优势？ 答：这几年政策对 IVD 的冲击，本质上是 "价" 和 "量" 两条线同时挤压：价的冲击主要是集采 + 价格治理，量的冲击主要为 DRG/DIP + 拆套餐 + 结果互认;而立项指南后，我们认为行业整体走向规范，总体检验费用不降的基础上，具体项目有升有降低，政策的不确定风险在逐步减少。国产替代也将进入加速深水区，立项指南有望进一步推动国产市占率提升，取消进口产品加收，抹平了进口品牌长期优势；同检同价下，国产在成本效率、本土服务和自动化（如间接免疫荧光自动化 + AI 判读解决阅片医生短缺瓶颈）上的优势逐步凸显。海外市场方面，未满足临床需求也带来增量空间，发展中国家医疗基建投入与性价比偏好，为中国 IVD 企业提供良好的机会。 战略上公司聚焦 + 创新两不误，业务聚焦于生化、免疫领域，产品上聚焦于自身免疫+心血管，持续打造拳头产品核心壁垒，心血管打造为公司继自免领域后的第二增长曲线：创新上公司将用差异化项目打开新空间，如自免脑、抗 Nephrin 自身抗体检测、过敏原、乙肝大中蛋白、丁肝核酸及抗体检测、以及在糖代谢领域公司探索布局糖逆转健康管理服务业务，同时投资希沃康形成战略协同等。聚焦 + 精益改善使得公司毛利率、净利率稳步提升。创新又使公司布局未来 3-5 年，在激烈的市场竞争中构建差异化、有特色的产品菜单。 总的来说，公司将一直坚持“创新驱动、学术引领、特色破局、常规上量”的发展战略。公司以高端标杆医院持续带动下沉渗透、通过学术持续引领销售，以特色创新项目突破高端医院装机，带动基层医院装机，由装机量拉动带动常规项目同步放量。同时，公司以自免为护城河、以心血管为第二增长曲线、以创新项目持续形成差异化优势，学术构建核心壁垒，通过海外以特色项目及高性价比项目切入未满足需求市场，同时抓住 "国产替代" 和 "海外增

	长" 两个长期逻辑的红利。 **（二）公司能否详细拆分一下 2026 年三季度公司试剂增速及毛利变化?** 答：分项目看，2026 年前三季度，公司自产产品营业收入 123,770.20 万元，同比增长 15.26%，毛利率 69.02%。其中，自产试剂实现销售收入 88,436.16 万元，同比增长 17.81%，毛利率 79.41%，较上年同期提高 2.06 个百分点；单独第三季度自产试剂收入和自产化学发光试剂收入均同比增长 26%。 报告期内，公司坚持“创新驱动、学术引领、特色破局、常规上量”的发展战略，特色领域稳扎稳打，试剂销售稳定增长，其中公司拳头产品自身免疫领域试剂（化学发光+免疫印迹+间接免疫荧光）前三季度收入同比增长 16.55%，第三季度收入同比增长 18.42%，继续夯实公司在自身免疫领域的国产龙头地位；心血管领域化学发光试剂前三季度收入同比增长 56.80%，第三季度收入同比增长 70.36%，有望拉动公司第二增长曲线。 **（三）10 月份北京、安徽、江西、辽宁、青海等不同价区代表省份的检验医疗服务价格立项指南（征求意见稿）陆续发布或流出，公司能否详细分析一下上述政策中自身免疫检验项目有哪些变化、趋势或者市场关注重点，涨价和降价的项目主要是哪些，间接免疫荧光检测项目的加收情况以及对公司自身免疫业务的影响？** 答：近期，北京、安徽、江西、辽宁、青海等不同价区代表省份陆续发布征求意见稿或进入价格衔接阶段，标志着国家检验项目立项指南进入地方价格衔接的区域性落地阶段。从现有内容看，自身免疫检验项目进一步规范整合，多以疾病谱立项定价，临床价值和疾病导向更加突出。一方面意味着将打通新增标志物收费瓶颈，缩短新项目准入周期。另一方面，系统性扩充了自身抗体检测收费条目，如自身免疫性脑炎自身抗体检测费、抗水通道蛋白抗体检测

	费等，并在省份落地有了明确收费口径。 对于不同检验项目，地方价格调整存在平移、上调或下调等多种情形，其中，间接免疫荧光检测加收是市场重点关注内容。间接免疫荧光在抗核抗体等检测中具有重要临床应用价值，目前征求意见稿下，各省加收规则和幅度存在差异，按定值或按比例加收，计算下来，北京、安徽、江西（类风湿关节炎自身抗体除外）加收50%，辽宁定值加收12.5元，青海定值加收4-12元（抗核抗体和抗双链DNA抗体加收50%左右，其他加收约10%）。最终价格和实施安排尚需以正式发布的政策为准。若相关检测项目及方法学加收政策得到合理落地，将对公司自免业务的开展具有积极影响。公司将持续跟进各省正式政策及执行细则，结合自免全方法学产品布局、客户需求及区域业务结构，持续优化产品组合、强化临床学术推广、打磨一体化整体解决方案，积极把握政策机遇、稳妥应对价格变化。 **（四）公司2026年三季度国内、海外收入和增速是怎样的？第三季度海外收入增速不高的具体原因是什么？** 回答：分区域看，2026年前三季度国内和海外均实现收入增长：国内实现自产主营业务收入100,903.51万元，同比增长16.53%；海外前三季度实现主营业务收入22,866.7万元，同比增长9.95%。 虽然第三季度业绩增长逐渐提升，但并未恢复到亚辉龙国际业绩的正常表现，三季度中东局势并未平息，冲突再起，部分区域地缘政治局势紧张，石油价格再创新高，地缘政治冲突对中东区域业务造成了较大影响，海外团队通过积极开发其他区域订单，保持了收入同比双位数以上的增长。 **（五）公司海外业务拓展未来重心是在哪些区域和国家？和行业龙头海外业务布局区域有何差别？公司未来几年海外业务拓展的战**

	略规划是怎样的？ 回答：一直以来，公司海外业务拓展的重心没有改变，仍将从发展中国家和发达国家并举的路线，发展中国家是基本盘，而发达国家虽然难度偏大，但是未来可期。 与行业其他公司比，大家都是异曲同工，不一样的是各家发展历史和机遇不同，在不同的历史时期，侧重点稍有不同而已；公司在中东、独联体、南亚等区域具有优势地位，上述区域过去海外收入占比均在 20%以上，因此中东地缘政治冲突对公司业务冲击更大一些。 公司未来的战略规划，仍然围绕公司总体战略方针进行，在强势领域做深做透，成为真正的世界级品牌，特别是自免及过敏原，心肌，糖尿病，肾病，中枢神经，肝病等方向，加大资源投入，更加贴近一线，与世界顶级专家和企业合作，真正用科技造福人类。 **（六）中高端产品海外注册及市场导入情况是怎样的？公司在日本有什么发展规划或经营目标？** 回答：我们去年以及今年，均在全球各大展会展出公司的中高端平台，包括流水线 iTLA Max，iTLA mini 等产品，全球注册已经展开。 近期，在印度新德里举办的 IFCC 专业展，我们也展出了 iTLA mini 流水线平台，获得印度中高端客户的广泛关注。同时，随着亚辉龙自免流水线的逐步成熟，国际也会全球同步推出。 在日本，我们战略规划不变，还是依托 MBL 及其集团公司的力量，开展特色项目的注册工作。

附件：

与会清单

序号	机构名称	序号	机构名称
1	安信证券资产管理有限公司	34	诺安基金管理有限公司
2	北京诚旸投资有限公司	35	宁银理财有限责任公司
3	北京明希资本管理有限公司	36	前海睿信
4	北信瑞丰基金管理有限公司	37	青榕资产管理有限公司
5	长城证券股份有限公司	38	睿鈺资产
6	大成基金管理有限公司	39	上海晨燕资产管理中心（有限合伙）
7	东北证券	40	上海混沌投资（集团）有限公司
8	蜂巢基金管理有限公司	41	上海涌津投资管理有限公司
9	富国基金管理有限公司	42	上海易正朗投资管理有限公司
10	光大证券股份有限公司自营	43	深圳创华投资
11	国联安基金管理有限公司	44	深圳前海精至资产管理有限公司
12	国联民生	45	深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司
13	国泰海通医药	46	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
14	国信证券	47	申万菱信基金管理有限公司
15	华安基金管理有限公司	48	天府证券
16	华安证券	49	天风证券股份有限公司
17	华宝基金管理有限公司	50	无锡汇鑫投资管理中心(有限合伙)
18	华创证券研究所	51	西部医药
19	华富基金管理有限公司	52	野村东方国际证券有限公司
20	华泰证券	53	易鑫安投研
21	华泰证券（上海）资产管理有限公司	54	兴业证券

22	华鑫证券	55	银河证券研究所
23	和讯投资	56	粤大资产
24	荷荷晴川私募证券投资基金	57	浙江省浙商资产管理股份有限公司
25	鸿运私募基金管理(海南)有限公司	58	中国中信金融资产管理股份有限公司
26	汇聚资本	59	中国人保资产管理有限公司
27	嘉实基金管理有限公司	60	中信建投证券股份有限公司
28	建信理财有限责任公司	61	中信证券
29	金证投资	62	中泰证券股份有限公司
30	开源证券研究所	63	中邮证券
31	昆仑健康险	64	中融汇信投资有限公司
32	雷沃基金	65	韩国投资（上海代表处）
33	林锐私募基金		