

证券代码：002690

证券简称：美亚光电

## 合肥美亚光电技术股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：T2024-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	线上参与公司 2023 年度网上业绩说明会的投资者
接待人员	副董事长兼总经理：沈海斌女士 财务总监：陈凯先生 董事会秘书：程晓宏先生 独立董事：潘立生先生
时间	2024 年 4 月 10 日下午 15:00-17:00
地点	“约调研”微信小程序
形式	线上交流
交流内容及具体问答记录	<p>1、根据 2023 年度业绩报告，报告中提到色选机业务保持稳健增长，请问公司在这一领域有哪些新的技术创新或产品开发计划？</p> <p>答：公司色选机业务在 2023 年度取得了较好的增长，主要得益于公司产品一直以来引领行业的高性能、高品质及优异的营销服务能力和品牌影响力。未来公司将继续围绕终端客户的需求，进一步提升产品的性能和品质，加快产品数智化推进，助力色选行业高质量发展。</p> <p>2、贵公司 2022 年主要因为新增了存货以及应收，导致经营性现金流减少，2023 年财报显示存货减少，应收继续增加，经营性现金流回到</p>

与利润基本相符的水平。我想请教的是，去年与利润相差的 3 亿左右的现金流，是因为扩张而导致的永久性资产结构改变吗？这笔资金是否属于长期性的资本投入？

答：2022 年度公司经营活动产生的现金流量净额较低主要是采购付款较多所致，不属于长期性资本投入。

**3、本期的现金加理财并不比上期多，为何利息收入翻了一倍？**

答：2023 年度公司利息收入主要是公司美元现金资产存款所带来的利息收入。

**4、请问公司在 2023 年的研发投入有所增加，这些投入主要集中在哪些领域，以及预期会带来哪些新的产品或技术突破？**

答：公司 2023 年度研发投入主要集中在现有产品的优化升级、预研项目的持续推进及产业数字化推进等领域，具体投入项目及进展情况可参见公司已披露的 2023 年年报。

**5、工业检测连续两年高增长，请公司预测这种高增长是否具有持续性？**

答：公司工业检测相关设备收入近几年来持续稳定增长，这是公司多年来持续拓展市场的成果。未来公司将会持续加大现有产品的研发和市场投入，扩大市场营收规模。

**6、请问再生资源是什么时候开始切入的？**

答：公司早在 2008 年就开始介入再生资源领域。经过多年的持续市场拓展，目前公司在再生资源领域的业务已具备一定规模。未来公司在再生资源领域将持续加大投入，推动公司经济效益和社会可持续共同发展。

**7、贵公司销量最多的色选机质保期多长时间，更换周期大概多长时间**

间？

答：公司色选机质保按照国家相关规定执行。基于市场需求的变化和产品技术的发展，色选机通常 3-5 年即面临升级换代的需求。

**8、CBCT 业务拓展方面遇到的困难主要有哪些？**

答：国内口腔行业目前正处于逐步复苏发展的过程中，口腔 CBCT 行业市场竞争日趋激烈，产品价格体系近年来逐步下滑，部分地区甚至还出现了恶性价格竞争的情况。公司始终立足于行业健康发展，以领先的产品市场竞争力和服务能力不断地扩大市场份额。

**9、美亚美牙是否真实产生了收入？如果有收入主要来源是什么？收入来源是否和活跃用户成正比？**

答：“美亚美牙”口腔健康数字化云平台目前处于市场推广期，暂未产生批量收入。当前该平台已拥有超过 3000 家日活客户。未来，美亚美牙将持续为客户提供数字化、智能化管理和诊疗解决方案以及高效的增值服务，不断地提升客户管理效率和盈利能力，推动口腔行业和客户持续高质量发展。

**10、脊柱外科手术设备和移动头部 CT 目前的推广的实际效果怎么样？**

答：公司两款新产品正处于市场推广阶段，其中脊柱外科手术导航设备在多家医院已成功辅助完成数十例脊柱手术，受到了医师和病患的一致好评。公司未来将进一步加快新产品市场推广节奏，争取早日实现产品批量化销售。

**11、请问公司 2023 销售了多少口腔设备，口腔设备销售的海内外比例是什么样子的？**

答：公司 2023 年度口腔相关设备市场销售超过 4000 台套，其中国内销售占绝大部分。公司正在积极拓展医疗海外市场，并已取得一定成果，2023 年度海外出口医疗设备已达百台套。

**12、医疗设备业务在 2023 年面临了一些挑战，请问公司如何看待 2024 年医疗设备市场的发展，以及公司在这一领域的未来战略？**

答：国内口腔医疗行业目前正面临着行业复苏受限、行业竞争加剧等状况，但未来仍具备广阔的发展空间。未来公司在研发端将继续加强产品技术创新和前瞻性研究，在生产端持续推进工程化设计和智能化生产，在营销端持续加强市场推广投入，力争推动公司医疗产业稳定高质量发展。

**13、请问公司在 2023 年度的国际市场拓展中取得了哪些成果，未来有无进一步扩大国际市场份额的计划？**

答：公司 2023 年度海外市场拓展持续加码投入，并取得了良好的销售业绩。2023 年公司出口收入 4.54 亿元，同比增长近 14%，具体情况可参见公司 2023 年年报。未来公司仍将持续加大对海外市场的投入，不断地扩大色选机、医疗产品的出口规模。

**14、根据报告，公司在 2023 年度的现金流量净额有显著增长，这是否意味着公司的财务状况更加稳健，未来有哪些资金使用计划？**

答：2023 年度公司经营活动产生的现金流量净额同比增长显著，主要是公司收到销售商品的现金增加、采购付款减少所致。现金流的改善意味着公司财务状况更加稳健。公司目前暂无大额资本开支计划。

**15、鉴于 2023 年度的业绩表现，公司对 2024 年度的业绩预期如何，有哪些可能影响业绩的关键因素？**

答：根据目前的经济环境和行业发展实际情况，公司认为 2024 年依然充满发展机遇和挑战。国内经济增长情况及口腔医疗行业复苏进度将会对公司发展产生较大影响。公司将继续坚持“诚信、求实、创新”的企业精神和“追求品质，服务客户”的核心价值观，在发展战略的指引下，努力开拓进取，保障企业持续稳定高质量发展。

**16、我在市场上听说公司的 CBCT 有的产品降价比较厉害，是不是存在这种情况？**

答：公司始终站在行业健康发展的角度引领行业发展。市场竞争加剧是行业发展到一定阶段的必然过程，公司根据市场竞争的实际状况并结合行业发展的趋势，采取了灵活的营销策略，在保障较高质量运营的前提下积极扩大销售体量，提升市场份额。

**17、2022 采购付款增加，存货相应增加，2023 年的存货依然保持较高水平，这种情况在未来会继续保持吗？**

答：2023 年末公司存货规模较年初已有明显回落，公司未来将根据市场需求和供应实际情况有效控制存货规模。

**18、公司在数字化转型方面取得了哪些进展，例如“美亚美牙”口腔健康数字化云平台和美亚智联工业互联网平台的建设和应用情况如何？**

答：公司基于数据中台和“美亚美牙”口腔健康数字化云平台及美亚智联工业互联网平台打造的“一湖两云”数字化运营体系已初步建成。两大工业互联网平台自 2023 年正式发布以来，目前正在积极运营拓展，其中“美亚美牙”口腔健康数字化云平台已拥有超过 3000 家客户，美亚智联工业互联网平台开始逐步在客户中应用，并已实现收入。公司正在由单一的设备制造企业向产业综合服务商转变。

**19、公司在 2023 年度的分红政策和股东回报方面有哪些计划？**

答：根据公司已经披露的公告，公司 2023 年度的利润分配预案为每 10 股派现金红利 7 元，不送红股，不以资本公积金转增股本，具体情况请查阅公司已披露的公告。该分配预案需经过公司 2023 年年度股东大会审议通过后方可执行。公司 2024 年将持续做好经营管理，以高质量发展和良好的经营业绩回馈广大股东。

	<p><b>20、公司应收账款中，色选机和医疗行业的占比大约为多少？</b>  答：公司应收账款中医疗板块占比较小，色选机板块占主要部分。</p> <p><b>21、公司在 2023 年度的供应链管理和原材料采购方面有哪些优化措施？</b>  答：近几年来，公司逐步推进原材料和器件供应的国产化，目前已取得良好效果。公司还建立了面向供应商的互联网信息平台“美亚电子采购平台”，有效提升了供应安全和品质。</p>
<b>是否涉及应披露重大信息的说明</b>	无
<b>附件清单（如有）</b>	无