

|                |   |        |                    |
|----------------|---|--------|--------------------|
| 来访者类型          | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 策略会<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会<br><input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 公司来访 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>集体接待日活动</u>   |        |                    |
| 来访人员姓名、身份证号及职务 | 网络参会投资者   |        |                    |
| 接待时间           | 11月28日  | 预约接待地点 | /                  |
| 参会投资者          | /   | 接待人员   | 副总经理、董事会秘书、财务总监汪方华 |
| 交流问题           | <p><b>1、公司未来的发展预期是怎样的？潜在增长点有哪些呢？</b><br/> 答：公司将持续深化 ODM 业务，同时加大自主品牌产品的比例。ODM 方面，公司与美国客户深入探讨扩大合作产品的范围，有望在未来几年为公司带来新的业务增长点；自主品牌方面，公司的重点科室是妇科和头颈外科，围绕重点科室持续开发具有竞争力的内窥镜核心产品，同时拓展内窥镜以外的周边配套产品，为临床提供完善的解决方案。</p> <p><b>2、请问若未来美国加征关税，对公司海外业务有怎样影响，公司应对策略？</b><br/> 答：公司积极开展海外布局，在美国、泰国都建立工厂，优化海外市场的供应链，同时也降低关税可能带来的影响。</p> <p><b>3、今年交易所发布《上市公司可持续发展报告指引》，公司在 ESG 方面做了哪些工作？</b><br/> 答：首先，对于环境，公司确保了产品从研发到生产都尽可能地减少对环境影响，包括使用的材料、优化生产流程、减少废物的产生等。其次，对于社会，公司关注到了产品对社会的影响，包括确保产品的安全性和有效性、提供良好的客户服务、加强相关人员的培训等。通过这些措施，公司可以提升产品的社会价值，赢得客户的信任。最后，对于治理，公司确保我们运营的合规性和透明度。包括遵守相关法规和标准、建立完善的内部控制体系、加强风险管理等，确保公司业务活动的合法性和合规性，同时提高公司的治理水平和社会责任。公司将持续关注 ESG 业务，持续提升品牌形象和市场竞争能力、符合法规要求并促进创新和业务拓展。</p> <p><b>4、请问公司整机业务有受到医疗反腐的影响吗？</b></p> |        |                    |

答：国内医疗市场受反腐影响很大，今年上半年尤其明显，招标数量很少，从下半年开始有所恢复。

**5、美国子公司的情况？给大客户的产品价格有变化吗？**

答：美国子公司已经建立起了内窥镜总装生产线并通过了客户的体系审核，目前已经开始批量生产。由于关税的原因，客户下到美国子公司的订单在原价格基础上有不同程度的提升。

**6、目前泰国子公司工厂的建设是什么进展？**

答：泰国子公司已经获得 BOI 证书和生产许可证，同时也完成了产线布局，目前正处于试生产和过程变更阶段。根据医疗产品质量管理的要求，公司需要经过几轮的试生产并完成过程变更后，将所有生产和质量过程记录向客户提请变更申请，获批后才能进行正式生产。公司计划在年底前完成变更。

**7、请问公司四季度发货量的怎样，明年的发货预期呢？**

答：公司今年第三季度内窥镜发货数量是近几年来最少的一个季度，主要是受大客户消库存的影响。目前大客户的库存已经降到了一个很低的水平，从第四季度和明年年初的发货需求来看，数量相比第三季度有大幅提升。

**8、公司的整机产品主要应用在哪些科室？围绕公司整机产品，公司在营销方面做了哪些布局？**

答：整机推广是今年春节以后开始的，到三季度已经有 150 套销售（在临床使用）。我们的重点科室是妇科和头颈外科，这基于我们对市场的研究。这三个季度公司围绕重点科室搭建了营销推广团队，现在有 30 多人，重点省份建立了销售经理和经销商，经销商体系现已基本建设完备。多家经销商已在 11 月底集中签订经销协议，经销体系覆盖全国大部分省市。

公司围绕品牌也做了很多推广，产品在各类学术会议上全面亮相。除了内窥镜系统以外。围绕内窥镜的其他产品，包括气腹机等也在陆续研发和推出。预计明年一季度可以看到自有品牌整机的销售进展。

**9、海外工厂的布局，目前建设的进展以及每个工厂的定位？**

答：公司目前在海外建立了三个全资子公司，两个在美国，一个在泰国。其中在美国的两个子公司分别位于加州圣何塞和内华达

|   |
|---|
| <p>州 Reno, 圣何塞子公司主要负责海外市场开拓和客户服务, 另外还负责生物医学方面的技术研发; Reno 子公司负责公司在美国的医疗产品注册、部分产品的总装生产和维修 (目前以内窥镜总装生产和维修为主)。泰国子公司负责针对美国市场销售的产品总装生产, 泰国子公司和美国 Reno 子公司之间的总装生产上按照一定比例分配。目前美国 Reno 子公司已经通过美国客户的认证, 内窥镜订单已经转为下到 Reno 子公司; 泰国子公司已经开始内部试生产, 下半年会加大产能建设并促进相关体系和生产现场审核。通过国内工厂生产零部件, 泰国子公司和美国子公司进行总装生产, 美国子公司进行产品注册、销售和维修的分工协作可以消除国际环境对于公司海外业务的影响, 甚至可以为公司在全球供应链调整的过程中获得更多的业务机会。</p> |
|---|