

上海澳华内镜股份有限公司

投资者关系活动记录表

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 ☒一对一沟通 ☒券商策略会 ☐其他
参与单位及 人员	见附件
时间	7 月 23 日
地点	策略会场，公司办公室
接待人员	董事会秘书 施晓江
投资者关系 活动主要内 容介绍	互动问答 1、公司境外市场拓展情况？ 2024 年公司境外收入为 1.61 亿，收入体量仍较小，处于较早期阶段。2024 年，包括 AQ-300 产品在内的一系列产品在多个国家或地区获批，海外市场的准入有了进一步的发展，国际营销团队也积极参与美国消化疾病周 DDW、亚太消化疾病周 APDW 等国际会议，积极进行业内交流。当前公司的海外市场主要分布在欧洲以及成本敏感的新兴市场，两个市场都有软镜的增量需求，因此公司也会持续推进海外市场的发展。 2、境外收入毛利率低于境内收入毛利率的原因？ 境外业务处于初期阶段，产品结构相对分散，中低价格带产品在业务收入中占比较大，因此境外业务相较境内业务，毛利率偏低。 3、三级医院的装机情况？ 依托于 AQ-300 4K 超高清内镜系统的持续推广，国内大型医疗终端客户数量不断增长，带动了中高端系列产品销量的稳步提升。根据年报披露，2024 年中

	高端机型主机、镜体在三级医院装机（含中标）数量分别是 137 台、522 根，装机（含中标）三级医院 116 家。 4、公司的学术活动情况？ 公司积极参与各大行业会议，与业内各界专家就创新应用、临床实践、技术发展方向进行了深入交流与讨论。2025 年上半年，公司圆满举行消化内镜诊疗技术创新论坛暨上海消化内镜产学研融合系列活动，并通过支持“一带一路”国家消化内镜诊疗技术培训班活动，为医生提供了学习与交流机会，同时也使得参与学习的临床医生通过实际操作体会到了公司产品在多个方面的性能优势。 5、公司的研发策略？ 公司一直以差异化创新为目标，始终保持着推陈出新的创新势头，希望能从临床实际痛点出发进行设计与探索，进一步提升诊疗效率并提高医生与患者的满意度。同时，公司也一直都重视临床端对现有产品的反馈，通过临床反馈不断优化产品性能，致力于提供更加精准、可靠的操作体验。 6、公司对耗材等其他领域拓展的计划？ 2016、2017 年公司分别收购杭州精锐、常州佳森布局耗材领域，然而当前阶段公司仍聚焦在软性内镜设备领域，希望能够在该领域逐渐提升市占率。未来随着市占率的逐步提升，公司发展在一定阶段会考虑拓展到和现存业务产生协同效应的领域。
日期	2025 年 7 月 23 日

附件：参会名单

机构名称	机构名称	机构名称	机构名称
平安证券	光大证券	华创证券	国盛证券
中金公司	富国基金管理有限公司	博时基金管理有限公司	上海东方证券资产管理有限公司
汇添富基金管理有限公司	平安养老保险股份有限公司	国泰基金管理有限公司	景顺长城基金管理有限公司
前海开源基金管理有限公司	摩根士丹利基金管理(中国)有限公司	南方基金管理有限公司	融通基金管理有限公司
红土创新基金管理有限公司	金信基金管理有限公司	招商基金管理有限公司	财通基金管理有限公司
中海基金管理有限公司	红塔红土基金管理有限公司	兴业基金管理有限公司	汇安基金管理有限公司
上海峰境私募基金管理有限公司	鼎晖投资	申万宏源证券	鲸域资产管理（上海）有限公司
华杰高景医疗产业基金	上海泓泉企业管理有限公司	上海修实私募基金管理有限公司	上海睿郡资产管理有限公司
君和资本	建信资本管理有限公司	敦和资产管理有限公司	上海森锦投资管理有限公司