

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：T2024-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话交流会
活动参与人员	中泰证券 郑雅梦、中金公司 张杰敏、东北证券 方心宇、浙商证券 刘明、华泰证券 甘力、凯基证券 郭亮亮、招银理财 熊超逸、红筹投资 徐本、中信建投证券 朱红亮、深圳尚诚资管 向红旭、天弘基金 陈祥、渤海投资 李文、盈峰资本 张国平、Point72 Eric Zong、南京证券 李承书、浩成资产 Kelly Yu、通用技术集团投资 蒋春婷、张曙光、华泰证券 李锋、星石投资 陈飞、上海晨燕资产 倪耿皓、博道基金 吴子卓、杭州融泰云臻私募基金 郭凤芹、东财基金 huliang、上海聊塑投资 周岩明、正圆投资 王伟平、泉州铨景私募基金 李振晖、诺安基金 张堃、嘉实基金 胡涛、深圳创富兆业 刘姝仪、华宝基金 毛文博、华泰证券资管 姚文韬、张诗瑶、东方证券资管 徐尧邹秉昂、仁桥资产 李晓青、长城国瑞证券 胡晨曦、德邦基金 陈国栋、上海易正朗投资 乔越、华夏久盈资管 桑永亮、花旗环球金融 韩诗晨、彤源投资 潘贻立、上海明河投资 王蒙、国元证券 周雷、兴证全球基金 姚佳、青岛羽田私募基金 朱辉、浙商证券自营 许运凯、中银机械 陶波、上海紫阁投资 王振生、国寿养老 刘崇武、新华基金 刘海彬、第一创业证券 许也可、华宝基金 毛文博、华夏基金 胡斌、国君资管 金润 李鹏、无锡汇鑫投资 程欧、东北证券 高伟杰、国盛机械 彭元立、Yolanda 佳佳、林治乾、尚志强、中银资管 张岩松、Harding Loevner Lee Gao、华西机械 王好尚、瀚伦投资 刘旸、易方达基金 胡硕倬、RobertD 周晓萌、IGWT Investment 廖克铭、方瀛研投 金悦奇、平安证券 邓光健、源卓光电 胥涛棚、华泰证券资产 王海山、华宝证券 虞伟、华夏未来 荣景昱、方正机械 徐凡、奕瑞科技 张晓东、国海机械 梅朔、国君机械 李启文、奕瑞科技 邱敏 王润青、华福机械 卢大炜、浙商机械 周向昉、国君机械 刘麒硕、中信证券 刘海博 陆竝、财通证券 何兵、申万证券 何佳霖、中信建投证券 许光坦、摩根士丹利 王金琳、方正证券 赵璐、上海世诚投资 倪瑞超、上海证券 刘阳东、中邮证券 陈基、安本香港 程憬伊、丁嘉一、重阳投资 吴伟荣、中金公司 严佳、广发证券 蒲明琪、东方证券 杨震、深圳佳岳投资 薄琳琳、招商证券 吴洋、汇丰银行 胡若琳、韩诗晨、孙芊荟、开源证券 阮帅、宁银理财 丁雨婷、曹鸿生等约 120 家投资者
接待人员	董事会秘书 程晓宏
时间	2024 年 8 月 22 日
地点	合肥美亚光电技术股份有限公司

形式	线上交流
交流内容及具体问答记录	<p>公司简要介绍了 2024 年上半年整体经营情况：</p> <p>2024 年上半年国内外经济形势持续严峻，全球经济复苏节奏放缓，公司发展面临多重挑战。公司深度聚焦主业发展，紧抓市场机遇，多方筹措资源，精准投入，推动公司稳步发展。2024 年上半年实现收入 9.3 亿元，同比下滑 3.8%，其中第二季度同比实现近 7% 的增长；实现净利润 2.72 亿元，同比下滑 21.5%。净利润下滑幅度较大，主要是由于汇兑收益减少、各项费用投入增加等因素所致。</p> <p>从业务板块表现来看，色选机业务和出口业务在第二季度快速恢复，上半年均实现 15% 左右的增长，医疗相关业务受客观环境和市场激烈竞争的影响，收入下滑较大。</p> <p>在特殊时期，公司顶住压力，敢于投入，积极布局市场。上半年公司在销售费用和研发费用投入上均有较大增幅，这也将为公司在未来的市场竞争中占据更有利的地位提供有效支撑。</p> <p>相关问答：</p> <p>1、2024 第二季度色选机表现较好的原因？</p> <p>答：近年来，随着工程化设计和智能化生产的持续推进，公司产品市场竞争力得到了逐步提升，同时在市场营销方面，公司也在不断地加大资源投入力度。2021 年以来，公司色选机产品在国内外市场销售均保持了较好的成长性。</p> <p>2、上半年公司口腔业务总体经营情况？</p> <p>答：受客观环境影响，口腔服务业复苏迟缓，且市场竞争加剧，这进一步影响到行业上游投资及关键设备的购置。口腔 CT 作为口腔诊疗的最关键性设备之一，其市场需求短期内也受到了一定影响，同时口腔 CT 的市场竞争也趋于白热化。上半年公司口腔 CT 产品销售收入和毛利率均有所下滑。基于国内庞大的人口基数和老龄化发展趋势，公司对口腔行业的未来发展仍然充满信心。当前，公司根据市场实际情况，</p>

积极应对，将持续加大研发和市场投入，努力提升公司品牌市场影响力、产品市场竞争力和市占率水平。

3、公司今年口腔设备团购活动的安排？

答：公司在 2018 年行业首创推出团购销售活动模式，通过团购活动公司不仅获得了更多订单，对品牌宣传也起到了较好的积极效应。随着公司销售网络日渐成熟及品牌知名度的逐步提高，团购活动的市场效应也逐步降低。公司今年是否开展团购活动将视营销规划和市场实际情况而定，如有活动计划，将会提前在公司自媒体平台及官网披露。

4、公司口腔 CT 海外市场推进情况？

答：截至目前，公司已取得约 50 个国家和地区的产品注册和准入。在多年持续海外布局的基础上，从去年开始，公司口腔相关产品已经实现小批量出口。2024 年上半年，医疗产品出口保持良好发展。未来公司将持续在医疗产品出口方面加大投入，以尽快提升销售体量。

5、公司销售费用和研发费用同比增幅较大的原因？

答：在当前不利的客观环境下，公司积极推进内部管理革新，开源节流、提质增效，降低不必要的支出，但在市场营销和技术研发等方面，公司针对行业发展阶段性特征，结合实际发展情况，敢于投入，并加大投入力度，这将为企业未来发展打下坚实的基础。公司有较好的盈利能力，能够负担相关费用的持续支出。

6、公司医疗新产品市场推广进展？

答：公司脊柱外科手术导航设备及移动式头部 CT 目前尚处于市场推广期。其中脊柱外科手术导航设备已在多家医院进行示范性推广并成功辅助 200 多例手术实施。移动式头部 CT 已在多家医院进行了临床应用，并取得了良好的临床效果。公司将进一步加强新产品的市场推广力度，争取早日实现产品市场化销售。

7、移动式头部 CT 的应用场景、市场空间及竞争格局？

答：移动式头部 CT 是床边成像的可移动 CT 成像系统，适用于头颅、口腔、耳鼻喉及四肢扫描，可应用于脑神经内外科、户外、急救、ICU 病房、术中等丰富场景，拥有巨大的市场发展潜力。目前移动式头部 CT 在国内存量较少，正处于市场应用的初期。该产品研发生产企业较少，目前国内有摩科特医疗等企业，海外有三星旗下 NeuroLogica 等公司。

8、工业检测设备收入下滑的原因？

答：在深度聚焦优势产业发展战略指引下，公司对工业检测相关产品的品类进行了缩减。

9 公司货币资金减少 2 亿，主要的用途是在哪里？

答：公司上半年进行了 2023 年度的现金分红，致使货币资金有所减少。

10、公司 2024 年度股利支付的安排？

答：公司当前没有确定的大额资本开支规划，按照一直以来的分红政策，在没有重大资本开支的情况下，公司将继续延续近些年来的利润分配政策和现金分红比例，回报投资者。

11、公司应收账款构成及管控？

答：公司应收账款主要为色选机应收款。近年来随着色选机业务的较快速增长，公司应收账款也有所增加。公司正在采取有关措施以有效控制应收账款规模和风险。

12、公司如何展望下半年的发展？

答：当前的经营环境对企业的持续稳定发展提出了严峻挑战、2024 年以来，公司整体经营逐季度好转，公司将继续坚持中长期发展战略，

	深度聚焦优势产业，积极拓展业务规模，力争在不确定的大环境下获得更好的经营成果。
是否涉及应披露重大信息的说明	无
附件清单（如有）	无