

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：T2026-002

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 checked="" 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 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 2025 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 董事会秘书：程晓宏先生 财务总监：陈凯先生 独立董事：潘立生先生
时间	2026 年 4 月 9 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><b>1、2025 年色选机收入增长 8.05%，但全公司产品合并销量仅增长 1.62%。请问收入增长中“量”和“价”各自的贡献大约是什么比例？均价提升主要来自产品结构高端化（如再生资源色选、美亚大师 4.0 占比提升），还是来自同类产品的直接提价？再生资源色选收入在色选机板块中的占比约为多少？</b></p> <p>答：谢谢提问。因应用物料、客户需求等因素影响，公司色选机产品存在多品类、多型号的情形；同时由于销售产品结构的变化（如中高端产品占比提升等），公司色选机收入增速与销量增速产生了一定差异。再生资源色选设备收入近年来增长较快，已成为公司收入稳定增</p>

长的重要支撑之一。

**2、2025 年末存货 3.16 亿元，同比增长 11.24%，而收入仅增长 4.16%，存货周转天数从约 90 天扩大至约 104 天。请问存货增长中，原材料、在产品、产成品各自的占比和变动情况如何？其中医疗设备的库存是否出现了去化放缓的情况？公司对 2026 年的存货管理有什么具体目标？**

答：谢谢提问。公司 2025 年末存货有所增长的主要原因是原材料及自制半成品等增长所致，存货结构未发生异常变化，具体请见公司已披露的《2025 年年度报告》相关内容。2026 年公司将根据市场供需情况适时调整库存，保障生产和销售的平稳运行。

**3、2025 年出口收入 5.64 亿元、毛利率 65.74%，是公司盈利能力最强的板块。请问当前出口的主要目的地国家和地区的构成比例大致如何？美亚越南子公司和新加坡子公司的定位是什么——是否正在为可能的关税壁垒建设海外生产基地？2026 年公司的出口增长目标和策略重点是什么？**

答：谢谢提问。公司非常重视海外市场建设，并持续投入资源。近年来依靠良好的品牌知名度和优秀的产品市场竞争力，公司出口业务保持稳定增长。目前公司出口主要面向发展中国家和地区，主要包括东南亚、南亚、南美等区域市场，美亚越南及新加坡公司系子公司美亚香港的子公司，主要定位为海外产品销售。目前公司暂无在海外建立生产基地的计划。

**4、2025 年全年医疗收入下滑 9.75%，且管理层在 8 月交流会上表示“2025 上半年口腔业务”已大有改善”。因此，2025 下半年医疗收入下滑幅度应显著大于上半年。请问导致下半年加速下滑的具体原因是什么？是国内口腔行业需求的季节性波动，还是竞争格局发生了新的变化？公司对口腔 CBCT 在 2026 年是否触底企稳有何内部判断？**

答：谢谢提问。公司医疗收入下半年有所下滑，主要系行业短期需求不振、市场竞争激烈等因素所致。国内口腔行业近年来受大环境影响，正处于阶段性低谷期。公司看好国内口腔行业的未来发展，近年来持续加强对口腔领域的投入，产品市场竞争力、销售服务能力和品牌影响力进一步提高。

**5、2025年直销收入增长14.10%，经销收入下降13.76%，渠道结构发生了显著变化。请问这一变化是公司主动收缩经销网络的战略选择，还是经销商在宏观压力下自然萎缩的结果？公司对中小客户的覆盖能力是否受到了经销渠道萎缩的影响？理想的直销/经销比例是什么？**

答：谢谢提问。公司近年来加大了国内外营销网络的建设，产品直销占比逐年提升，同时公司本着合作共赢共同发展的理念持续与优质经销商合作，共同推动企业持续稳定发展。

**6、管理层在8月交流会上披露6月末合同负债1.05亿（+117%），但年末降至0.68亿。请问H2合同负债下降的主要原因是集中交付了大额订单，还是新增订单节奏在放缓？公司对进入2026年的在手订单情况如何评估？**

答：谢谢提问。2025年末合同负债较2025年6月末有所下降主要是由于公司产品销售的季节性特征所致。每年的下半年是公司主营色选机、口腔CBCT等产品的销售旺季，而上半年尤其是一季度则为传统淡季。

**7、年报提到移动CT和骨科导航设备在2025年均成功实现了市场销售。请问这些新产品在2025年合计贡献了多少收入？装机数量约为多少台？公司对2026年新产品的销售目标和预期放量节奏是什么？**

答：谢谢提问。公司移动式头部CT和骨科手术导航设备在2025年成功实现了市场销售，标志着这两款新产品正式迈出了市场化的关键一步，但总体销售体量很小，短期内对公司收入不产生重要影响。上述新产品目标客户主要为公立医院。公司将继续加大新产品的市场营销

力度，但未来市场推广和销售仍存在一定不确定性，请投资者注意风险。

**8、2025年研发人员从301人降至282人，其中30岁以下大幅减少30%。请问这是公司主动优化研发团队结构（如缩减硬件测试岗位、聚焦AI和软件人才），还是被动的人才流失？公司在人才竞争中面临哪些主要挑战？2026年的研发人员招聘计划是什么？**

答：谢谢提问。目前公司研发队伍稳定，不存在重要研发人员大量流失的情形，人员有所变动系正常情况。公司研发人员招聘计划将根据公司发展战略规划及重点研发项目需求制定，公司将持续引进相关专业的高端研发人才。

**9、美亚智云净资产为-732万、年亏损1919万，母公司对其全额计提3000万减值的同时又增资1000万。请问管理层对美亚美牙平台的中期商业模式如何规划？预计何时能够实现盈亏平衡？持续投入的判断依据是什么？**

答：谢谢提问。美亚智云目前仍处于投入期，其推出的“美亚美牙”口腔健康数字化云平台可无缝对接口腔机构的运营数据，赋能管理决策，推动口腔诊疗全流程的数字化、智能化升级。数智化发展是口腔行业未来发展的必然趋势，公司对美亚智云的持续性投入一方面是打造口腔行业数字化解决方案，另一方面也在积极拓展新的商业模式，为公司未来发展提供更多支撑。

**10、麻烦分析解释一下去年逐个季度的同比数据增速一直在下降，从一季度的收入同比+18.3%，到四季度的-2.7%，利润同比也从三季度+21%，降到了四季度的+0.5%，最主要的影响因素是CBCT业务，还是包括色选机的整体都存在挑战，管理层估计今年的情况是否会有好转，还是会延续去年四季度的趋势？**

答：谢谢提问。公司2025年针对客观市场环境和行业发展现状，对整

	<p>体销售策略进行了优化调整，推动了公司持续高质量发展。虽然 2025 年营业收入增速受客观环境等因素逐季度有所下降，但公司整体经营质量有了较明显提升。公司产品毛利率、经营性现金流量净额、应收账款等关键性指标都有较好的提升或改善。公司将继续通过技术和产品创新、灵活的市场策略等方式提升市场竞争力，持续推动企业稳定向好发展。</p> <p><b>11、贵公司 25 年业绩相比 24 年有所改善，但是却没有反应到股价上，近期公司股价持续下跌，请问面对公司股价下跌公司有什么措施吗？</b></p> <p>答：谢谢提问。公司自上市以来，始终聚焦主营业务发展，同时按照相关法律法规要求，不断完善法人治理结构，加强信息披露管理，保持多渠道畅通的投资者沟通交流，并通过持续的现金分红切实回报投资者和股东。公司股价受宏观经济政策环境、市场情绪等多重因素影响，具有较大不确定性，请投资者注意投资风险。</p>
<p><b>是否涉及应披露重大信息的说明</b></p>	<p>无</p>
<p><b>附件清单（如有）</b></p>	<p>无</p>