

来访者类型	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 策略会 <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"/> 公司来访 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>		
来访人员姓名及职务	详见附件		
接待时间	见附件	预约接待地点	/
参会投资者	114人	接待人员	董事长郑安民；董事、总经理郑耀；副总经理、董事会秘书、财务总监汪方华
交流问题	<p>1、公司2026年研发费用展望及规划；光学底层技术壁垒如何看，在医疗、非医疗等领域拓展技术细节及难度的理解。</p> <p>公司历来重视研发，研发投入占比常年保持在12%左右，2025年同比2024年的研发投入增长了34%。2026年公司的研发投入会继续加大，一方面持续投入医疗领域，从内窥镜系统扩到手术器械和周边设备；另一方面，公司会加大光学技术和产品的研发投入。</p> <p>公司以光学为核心技术，高管团队的教育背景和工作经历都与光学紧密相关，董事长来自光通讯行业，总经理、技术和运营负责人来自中科院。公司建立了光学设计、光学加工、镀膜、胶合、装调到测试的全栈光学链，可提供光学元器件、光学组件到光学系统设备的产品和服务，可以与多个行业应用结合。</p> <p>光学行业兼具基础性与高专业性，其发展深度绑定下游各细分行业应用需求，下游应用的迭代升级持续推动光学行业向高端化、多元化、精细化方向稳步迈进。下游应用对于光学产品的要求有很大不同，各光学企业根据市场定位和应用领域的特点配置相应的技术、生产和管理等资源。虽然光学底层技术相通，不同应用领域的转化还是很有难度。由于公司底层的加工和镀膜技术在很大程度上来源于光通讯行业，相对来讲，公司现有光学技术转向光通讯应用更加容易。</p> <p>2、公司跟大客户合作的新项目目前推进的进展？</p> <p>公司与大客户合作的下一代内窥镜系统项目涉及到的产品包括摄像系统和新型内窥镜。另外，公司还在推进配套使用的周边设备，目前项目在顺利推进。样机正在进行内部测评，多项关键指标达到行业领先水平，也得到了客户的认可。</p> <p>3、2025年和2026Q1内窥镜、光学业务拆分？光源和镜体发货情况？</p>		

2025 年，光学业务收入 1.3 亿，同比增长 30%；内窥镜业务收入 4.7 亿，同比增长 38%，其中，内窥镜销售 2 亿多，光源模组销售 1.5 亿元。2026 年 Q1 延续了 2025 年的增长态势，光学业务收入 3000 多万，同比增长 8%；内窥镜业务收入 1.4 亿元，同比增长 22%。其中，光源销售 5000 多万元，增长超过 100%，镜体销售 6000 多万元。

#### 4、光学板块新合作推进情况？

近几年，光学下游应用场景持续多元化，半导体、激光导航、机器视觉、AR/VR、AI 算力等各细分领域对光学产品的需求极速增长，为光学企业带来了发展契机。对于下游行业的应用，公司积极应对，根据下游行业的需求开展产品研发和试制，同时调整和扩大相关产能，目前相关工作进展顺利，有望实现批量生产，扩大光学业务。

#### 5、公司美国工厂的推进进度如何？泰国工厂的推进进度如何？

公司从 2025 年年初开始加快泰国工厂和美国工厂的产能建设，已迅速通过相关医疗产品认证流程，2025 年已实现光源模组和内窥镜在中国、泰国、美国三地的分工协同生产，最大程度降低了对等关税对美国业务的影响，美国泰国一期围绕光源模组和内窥镜的布局目标已经完成。2026 年泰国子公司和美国子公司都已启动二期建设，泰国子公司二期项目主要是扩展光学加工、光学镀膜、组件装配，以及一次性耗材（包括一次性内窥镜、一次性气腹管等）的生产；美国公司二期项目主要扩展整机和部件产品，包括 FDA 注册、系统装配、售后服务和维修。目前两地二期建设进展顺利，有望带来现有业务之外的新业务，尤其是美国子公司二期建立后，有望将更多国内优秀的技术和产品导入美国市场。

#### 6、产品管线上，公司披露 3D/4K/荧光三合一内窥镜系统预计 2026 年二季度末完成注册，一次性肾盂镜计划 2026 年下半年提交 FDA 注册，AI 自动显微扫描系统、口腔光学影像产品、机器视觉镜头也在推进。请管理层按商业化优先级排序，哪些产品最有可能在 2026-2027 年形成收入贡献？对应的市场空间？

公司新产品的商业化推进将按照产品注册进度和市场落地机会有序开展：3D/4K/荧光三合一内窥镜系统预计 2026 年二季度末完成国内注册，注册完成后即可正式上市，前期已经进行了市场铺垫，注册完成后可快速进入销售阶段。机器视觉相关产品主要应用于工业加工过程的检测，目标市场以海外为主，这类产品没有注册限制，获得客户认可即可实现销售，目前已有少量出货，2026 年会贡献销售收入。一次性内窥镜、自动显微扫描、口腔光学影像这几类产品都属于医疗产品，注册周期较长，2026 年将陆续启动注册，

预计 2027 年可实现收入贡献。其中一次性内窥镜和口腔类产品的目标市场以海外尤其是美国市场为主。

7、展望未来 3-5 年，公司收入结构会有怎样的变化？医疗内窥镜和光学业务占比情况？

目前公司的营业收入结构中，医疗业务占比 75%-80%，光学业务占比 20%-25%。医疗业务具备长期稳健增长的属性，公司未来会通过扩大海外 ODM 业务、推进国内自主品牌销售两种路径，持续推动医疗业务稳步增长。当前，下游行业对光学产品的需求剧增，且光学业务对应的下游行业规模巨大，市场更具爆发力，公司切入后光学业务的增速会较快，业务占比将提升，公司整体目标是实现光学和医疗业务双轮驱动，两条业务线并行发展。

8、目前大客户新系统上市节奏，预计什么时候会有对应镜体订单？

公司与大客户的下一代产品开发进程顺利，其中内窥镜样品已得到美国客户确认，设计方案已经固化，生产工艺基本稳定，目前已有小批量订单；摄像部分也搭载了新功能，目前加工和装配工艺在优化改进。客户对于项目进展和样品效果比较满意，详细上市计划尚未给到公司。该产品解决了内窥镜领域的多种长期存在的技术难题，上市后将在内窥镜领域达到领先水平，后续该技术还会进一步应用到 3D 内窥镜领域，覆盖更多微创手术场景。公司与美国客户合作多年，双方对该产品的市场前景均有充足信心。

9、在售后业务收入上，能否回顾一下过去两年的收入增长，增长点主要来源于什么地方？如何期待 26 年及未来售后的收入？

2024 年售后维修业务收入 3500 万元，2025 年 6000 多万元，增幅超过新品销售；2026 年一季度同比增速也达到 35%。售后维修业务的增长主要来源于两个方面，一是公司内窥镜保有量在持续增加，维修数量也相应增加；二是宫腔镜等小镜种陆续上市，此类产品镜体更细更易受损，维修频次更高。美国公司正在建设维修线，以提高维修服务能力。

10、请问泰国和美国二期产线扩建的总投资额、建设周期及投产计划分别是怎样的？如一款核心典型内窥镜产品为例，拆分其在中国生产和 vs 在泰国生产的单位成本构成差异（例如直接材料、直接人工、制造费用）？考虑到海外工厂增加的管理费用和汇率波动对外销毛利率的侵蚀，在泰国生产并承担约 19%的对美关税，与之前在中国生产、部分关税由客户承担的模式相比，毛利率影响幅度大约是多少？

泰国子公司总投资 4 亿泰铢，二期在一期基础上扩建了光学加工、光学镀膜、组件装配，以及一次性耗材装配的生产能力；美国公司在一期 1700

平方米生产场地的基础上又扩建了 1700 平的生产办公场地，扩展整机和部件产品的 FDA 注册、装配生产、售后服务和维修等能力，预计两地二期产线都可以在 2026 年内实现投产。

公司产品的毛利率较高，相对产品价值来讲，人工成本占比不是很大。中国和泰国的生产成本差异不大，但是会增加管理成本。2025 年的对等关税对公司的毛利率有所影响但不是很大，2026 年一季度的汇率波动对公司毛利率有直接影响。近期美国对泰国的关税下调到 10%，对于公司降低关税成本有所帮助。

## 附件

序号	客户全称	参会方式
1	红土创新	电话会议
2	太平资产	电话会议
3	Enreal Asset Management	电话会议
4	北京金百镭投资管理有限公司	电话会议
5	北京神农投资管理股份有限公司	电话会议
6	彼得明奇	电话会议
7	碧云资本管理有限公司	电话会议
8	博道基金	电话会议
9	博远基金	电话会议
10	博远基金管理有限公司	电话会议
11	诚盛投资	电话会议
12	创金合信	电话会议
13	创金合信	电话会议
14	大成基金	电话会议
15	大摩华鑫	电话会议
16	东北证券	电话会议
17	东方基金	电话会议
18	东海基金	电话会议
19	东吴基金	电话会议
20	东兴基金管理有限公司	电话会议
21	东证资管	电话会议
22	多鑫投资	电话会议
23	丰琰资产	电话会议
24	蜂巢基金	电话会议
25	工银瑞信基金管理有限公司	电话会议
26	观合资产	电话会议
27	光大证券股份有限公司	电话会议
28	广东瑞天私募基金管理有限公司	电话会议
29	广发基金	电话会议
30	国都证券股份有限公司	电话会议
31	国海证券	电话会议
32	国联安基金	电话会议
33	国盛电子	电话会议
34	国盛医药	电话会议

35	国寿安保	电话会议
36	国泰海通	电话会议
37	国信证券	电话会议
38	海富通基金	电话会议
39	和谐健康保险	电话会议
40	恒泰证券零售客户	电话会议
41	泓澄投资	电话会议
42	湖南源乘私募基金管理有限公司	电话会议
43	华安证券	电话会议
44	华夏基金管理有限公司	电话会议
45	华鑫证券	电话会议
46	惠升基金	电话会议
47	嘉实基金	电话会议
48	建投基金	电话会议
49	金鹰基金广深区	电话会议
50	进门	电话会议
51	鲸航资产	电话会议
52	开源证券	电话会议
53	昆仑健康保险股份有限公司	电话会议
54	浦银安盛基金	电话会议
55	前海开源	电话会议
56	前海联合基金	电话会议
57	青岛逻辑基金	电话会议
58	青骊	电话会议
59	青榕资产管理有限公司	电话会议
60	人保资产	电话会议
61	仁布投资	电话会议
62	上海呈瑞投资管理有限公司	电话会议
63	上海丹羿投资	电话会议
64	上海古曲私募基金管理有限公司	电话会议
65	上海和谐汇一资产管理有限公司	电话会议
66	上海季胜投资管理有限公司	电话会议
67	上海见龙资产管理合伙企业（有限合伙）	电话会议
68	上海睿扬投资管理有限公司	电话会议
69	上海汐泰投资管理有限公司	电话会议
70	上海肇万资产	电话会议

71	申万菱信基金	电话会议
72	深圳市千榕资产管理有限公司	电话会议
73	深圳市前海海运通资产管理有限公司	电话会议
74	深圳市尚诚资产管理有限责任公司	电话会议
75	水印投资	电话会议
76	太平养老	电话会议
77	太平资产	电话会议
78	太朴持信私募	电话会议
79	天风(上海)证券资产管理有限公司	电话会议
80	天弘基金管理有限公司	电话会议
81	天津易鑫安资产	电话会议
82	天治基金	电话会议
83	西南证券	电话会议
84	新华基金管理股份有限公司	电话会议
85	新华资产	电话会议
86	信达澳亚基金	电话会议
87	信达证券	电话会议
88	星石投资	电话会议
89	兴银理财	电话会议
90	野村证券	电话会议
91	银河基金	电话会议
92	英大保险资产	电话会议
93	优益增投资	电话会议
94	运舟私募	电话会议
95	长城基金管理有限公司	电话会议
96	长江证券	电话会议
97	招商基金管理有限公司	电话会议
98	招商证券	电话会议
99	肇万资产	电话会议
100	浙江益恒投资管理有限公司	电话会议
101	浙商证券	电话会议
102	浙商自营	电话会议
103	致顺投资	电话会议
104	中国人寿养老保险股份有限公司	电话会议
105	中金公司	电话会议
106	中欧基金管理有限公司	电话会议

107	中泰证券研究所	电话会议
108	中信保诚基金管理有限公司	电话会议
109	中信建投证券股份有限公司	电话会议
110	中信建投证券经管委财富管理部	电话会议
111	中银资管	电话会议
112	中邮证券	电话会议
113	中邮人寿	电话会议
114	众安在线财产保险股份有限公司	电话会议