

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

2022年4月12日投资者关系活动记录表

编号：T2022-003

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"/> 电话交流会
参与单位名称及人员姓名	参与公司2021年报网上业绩说明会的投资者
时间	2022年4月12日
地点	合肥美亚光电技术股份有限公司
上市公司接待人员姓名	副董事长兼总经理 沈海斌 副总经理兼财务总监 张浩 董事会秘书 程晓宏 独立董事 张本照
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问公司口扫目前的销售情况？主要竞争对手有哪些？ 答：公司口内扫描仪目前处于市场推广阶段，销售体量较小，敬请广大投资者注意投资风险。公司口内扫描仪主要竞争对手为先临三维等企业。</p> <p>2、请问公司耳鼻喉CT销售如何？ 答：公司耳鼻喉科CT目前正处于市场推广阶段。</p> <p>3、请问公司新产能项目和钣金涂装工厂的最新情况？ 答：公司新产能项目运营情况良好，目前正根据市场需求状况不断提升生产能力。受新冠疫情等因素影响，公司涂装钣金生产基地项目建设出现一定时间的延期，目前公司正加快项目建设，以尽快完成项目投资。</p> <p>4、请问 公司账上大量类现金如何更高效使用？建议是否考虑内涵发展和外延式并购并举？ 答：公司在保证正常生产经营和资金安全的前提下，将灵活进行现金管理。</p>

5、想请问田明董事长是否有退休计划？为何今天没有出席？

答：田明董事长目前正常履职，公司暂未收到其本人任何退休计划。今日业绩说明会出席人员请见公司于3月31日披露的相关公告。

6、想请问沈总美亚cbct更新需求大概多少年为周期？能否预测一下口腔cbct天花板？

答：公司口腔X射线CT诊断机机械设计寿命一般为8年左右，实际更新周期根据其使用强度、技术更新情况而变化。随着生活水平的提升、人口老龄化等因素影响，预计未来几年国内口腔X射线CT诊断机系列产品市场将继续保持健康发展势头。

7、请问董事会秘书程先生，本月底要发布一季度报告，请问什么时间发布下一季度季度报告的预告？2022年的业绩预期将会如何展望？

答：公司根据相关规则要求披露相关信息，2022年一季度公司经营情况具体请见将于4月27日公开披露的一季度报告。2022年公司经营面临着国内外复杂环境和诸多挑战，公司将继续努力聚焦主业，通过提升产品市场竞争力、营销服务能力等方式努力推动经营业绩稳定发展。

8、请问董事长沈女士，对于2022年公司的业务板块如何展望，特别是在医疗设备上面的口腔，耳鼻喉科。色选机的行业地位是否继续提升市场占有率。医疗设备在2022年会面临那些困难。会有怎么样的途径积极解决这些面对的困难。谢谢

答：2022年公司经营依然面对多重挑战，公司将以客户需求为导向，努力拓展各主营业务市场，保障企业持续稳定发展。在色选机方面，通过技术革新等方式，努力提升国内市场占有率，同时加大海外市场投入力度，恢复出口增长；在医疗板块方面，将继续发挥国产领军品牌的优势，紧抓市场红利，做好产品规划和技术开发，在保证经营质量的前提下，努力提升销售体量。虽然疫情波动短期内对口腔行业发展产生了一定的影响，但不改行业发展趋势，公司将继续苦练内功，提升产品市场竞争力和销售服务能力，为未来市场竞争打下牢固的基础。

9、我作为一个很小的投资者，十分看好的公司，在公司股价相对于去年的高点以来，已经腰斩一半的情况下，请问董事会秘书，是公司有潜在的巨大风险因素吗，还是生产经营遇到了不小的困难？

答：公司生产经营管理一切正常，不存在应披露未披露的相关信息。股市有风险，请注意投资风险。

10、**请问董事会秘书，近期有50多家券商机构，纷纷给出了买入的评级。给出评级的理由都是色选机的行业地位，以及新业务的拓展。风险因素几乎都体现在公司产品的毛利率和增长率的问题上面。请问董事会秘书，对于机构投资者的这样的担心，公司有什么样的举措，来提高公司的营业收入，提高公司的毛利率和增长率。另外，公司对于资产计提和应收账款问题有什么计划和相应的对策？谢谢**

答：近年来，面对全球疫情、贸易摩擦等一系列不确定的风险，公司通过诸多措施保证了生产经营的正常开展，并在不确定的大环境下取得了较好的经营成果。公司一直以来深度聚焦主业，通过技术和生产、管理创新，努力提升产品市场竞争力，保证公司持续稳定高质量发展。

11、**请问董事会秘书，对于公司2021年度分红送转的安排：10送3股，分配红利8元。计划什么什么时间点安排。就目前的双主业形态，公司未来如何深度布局相关产业？如果有？具体产业规划可否简单介绍下？特别是医疗器械这一块。未来的规划介绍下**

答：谢谢你的提问。2021年度利润分配预案须经2021年年度股东大会审议通过后方可执行，还请知悉。公司目前深度聚焦主业，未来将积极拓展医疗影像领域相关业务，公司目前有多个医疗影像类项目在研，未来将逐步推出非口腔类其他高端医疗影像设备。

12、**公司2022年一季度经营情况如何？国内疫情反复对公司业务开展的影响？**

答：公司2022年一季度经营情况正常，国内疫情反复对公司经营产生了部分影响，但在可控范围内。公司将在遵守相关防疫政策的前提下，努力做好经营管理，以良好的经营业绩回馈投资者。

13、**目前公司海外出口这块，色选机和医疗设备分别占比多少？未来口腔CBCT的海外发展规划？**

答：目前公司海外业务收入主要以色选机业务为主。公司高端医疗影像设备海外市场目前正处于认证申请、市场前期拓展阶段。

14、问：请问什么时候开始呢

答：本次网上业绩说明会的时间是15:00-17:00。

15、问：一季度国内疫情对公司的全年业绩影响如何，2022年度股权激励的目标能否实现。

答：一季度因部分地区疫情波动，对公司经营产生了部分影响，公司在严格遵守相关防疫政策的前提下，积极开展相关经营活动。目前疫情波动对全年业绩影响暂不可知，公司将上下齐心，开拓进取，努力达成相关经营目标。

16、今年的CT业务销售情况怎么样？

答：2022年以来，受国内多地疫情的反复波动影响，公司口腔CBCT产品销售服务在涉疫地区受到了一定的限制。疫情波动不改口腔行业发展趋势，未来公司将紧抓行业机会，积极拓展市场。

17、公司口腔CBCT的销售模式是怎样的？公立医院和非公立医院渠道的占比大概是？

答：公司高端医疗影像业务销售模式以经销为主、客户以口腔诊所为主。目前公司已建立公立医院销售团队，正不断提升公立医院销售规模。感谢您对美亚的关注。

18、公司自上市以来，尤其是近5年来的股利支付率平均在100%以上，这是否意味着公司未来很长一段时间没有重大资本性支出，没有重大股权投资，是否意味着公司采取收缩性的发展战略。

答：公司目前除现有在建相关项目及日常经营支出外，暂无确定性重大投资计划。

19、问：请问今年疫情比去年严重，贵公司如何实现股权激励的40%增长水平，是否存在营收增长40%，利润原地踏步的情况

答：公司将进一步加大技术创新、产品研发和市场拓展力度，尽量降低疫情的负面影响，努力实现相关业绩目标。

20、沈总是否认同这一年来美亚股价出现了暴跌，无论对比同板块还是大盘，请问对于股价公司有何稳定措施，是否存在股价跌破股权激励价格20元38的可能，到时如何应对

答：公司将努力做好经营管理，以高质量运营和良好的经营业绩回报股东和投资者。

21、问：公司目前工业检测板块营收占比较低，公司有相应的发展规划嘛？

答：公司工业检测相关产品所应用的领域较为细分且与消费升级有较大关联，公司已成立专门的工业检测板块销售团队进行市场拓展，相信随着国内经济的进一步发展、居民消费水平进一步提升，工业检测板块相关市场需求在未来将会持续释放。

22、公司手里有大量的现金，且每年的现金流量都是比较充裕的。从稳定投资者信心的角度来考虑，公司是否有考虑回购注销股本。从利润分配的角度来看，公司大股东每年获利的利润分配是一个可观的数额，未来有没有考虑回购部分股票以稳定投资者对公司发展的信心。公司每年几乎把当年利润全部分掉，是否意味着公司不能利用这部分资金给股东带来相当于无风险收益率的收益。

答：公司目前经营和盈利状态良好。现金分红是投资者共享企业发展成果、实现投资回报的重要形式。未来，公司将统筹利润分配和经营资金需要，以兼顾投资者的合理回报和公司的可持续发展。

23、问：作为一个小投资者，看到美亚有在不同的平台展示企业的产品，有色选机使用者购买企业的不同体验和介绍，也有公司的官方号在不同平台展现公司的色选机的风采。比如在现在火热的抖音平台上，色选机的宣传和展示力度都非常的好。请问在医疗器械方面的牙科ct，耳鼻的ct有没有相应的推广展示以及更深度的购买用户体验宣传计划，拓展市场业务能力。目前在那些互联网平台上可以看到公司对医疗器械方面互动使用者感受产品介绍等类似于色选机的推广方式，谢谢。

答：您可以关注美亚官方网站<http://www.chinameyer.com/>，以及微信“美亚医疗官方平台”（MY-DENTAL）。

24、请问贵司是否考虑过结合自身优势研发面向大众消费者的家用医疗器械？

答：公司专注于光电识别相关技术和产品的研发、销售和服务，未来不排除研发相关产品、进入相关领域的可能性。

25、关注 尊敬的各位领导，美亚股票创四年新低，且目前更没有任何止跌的迹象，是投资者用脚投票，还是咱美亚确实日落西山了？管理层是否会真金白金去回购，还是任由股价继续下跌？作为持有几年的投资者，的确非常失望！

答：非常感谢您对美亚的信任和支持，目前公司生产经营正常，公司也将努力经营，以良好的经营业绩回报股东和投资者。

26、问：以下几类口腔医疗器械，请问贵司是否有市场调研或进一步的立项安排？a. 颌面信息采集系统；b. 电子面弓（下颌运动分析系统）；c. T-SCAN 牙齿咬合力分析系统。

答：感谢您的建议。感谢您对美亚的关注。

27、色选产业的技术壁垒？公司在这块的主要竞争对手？

答：色选机所处的光电识别行业涉及光、机、电、气和软件开发等专业领域，属于典型的多学科交叉技术密集型行业，具有较高的技术壁垒。行业的竞争对手国内主要为泰禾光电、中科光电等企业，国外主要为瑞士布勒、日本佐竹等企业。

28、请问美亚的色选机、牙科CT设备的芯片都是采用国产还是进口？有没有考虑后续核心零部件全部国产化？

答：公司产品部分器部件来自于进口，近几年来，随着疫情蔓延和国际贸易摩擦升级，公司积极开展相关应对措施，一方面加大核心部件的备货力度，一方面组建专业团队推动部分器件的国产化进程，目前已经实现了部分器件的有效国产化。

29、请问公司的色选机产品迭代周期一般为多久。公司历经十多年发展，客户对于色选的要求越来越高。新产品的开发对于已售的产品是更新升级到最新产品。还是建议客户进行迭代升级。谢谢

答：公司始终以市场需求为导向，每年都会根据市场新需求、技术新突破而进行新品迭代和发布。色选机设计寿命虽然较长，但在当前市场竞争环境下，一般5年左右即面临着升级换代的客观需求。

30、请问总经理沈女士，公司的医疗产品如口腔ct，耳鼻ct，以及工业用的色选机，x光检测机，相对于国外同等产品的头部企业，有什么优势和劣势？

第二个问题面对国内外同行业同产品的竞争，公司在国内布局如何更加深入推进市场占有率？并且如何同步提高产品的毛利率？谢谢

答：经过多年的发展，公司的各类主营产品在技术上与主要竞争对手差距已经大大缩小，市场同质化竞争日趋激烈，相对而言，公司产品更具备性价比，同时作为本土企业，公司产品服务更具备及时性和有效性。公司未来将继续以市场需求为导向，深度聚焦主营业务，提升产品市场竞争力和服务能力，通过生产工艺工程的改进和智能化生产率的提升，提质增效降本，保障公司的高质量运营和持续稳定发展。

31、请问董秘先生，能否提供下公司的证代热线电话联系方式，以及公司证代接待的在线电话咨询的时间？

答：公司投资者热线为0551-65305898，专人接听，工作时间欢迎沟通咨询。

32、请问田明董事长是否有接班人的计划和安排，谢谢！

答：公司暂未接到任何关于该方面的计划或安排。

33、请问公司年报的大量新增合同负债主要是什么呢？谢谢

答：主要为预收货款。

34、请问独立董事张先生对这份独立董事的工作感受如何？

答：任职期间，本人严格按照独立董事制度等规定独立公正地履行独立董事义务，勤勉 尽责，切实发挥独立董事的作用。

35、问：面对全球化的不确定性，公司的国产替代的进程？公司有哪些关键器件或零部件是依赖海外供应？

答：公司产品部分器部件来自于进口，近几年来，随着疫情蔓延和国际贸易摩擦升级，公司积极开展相关应对措施，一方面加大核心部件的的备货力度，一方面组建专业团队推动部分器件的国产化进程，目前已经实现了部分器件的有效国产化。

36、请问公司的软件技术为公司自己研发的技术，还是套用第三方的软件技术支持，特别是在色选，光检方面之外的医疗ct和高端医学影像上面软件技术。

答：公司软件技术来源于公司自研。

	<p>37、请问董秘，公司对于美亚光电数据中心，能否简单介绍下？谢谢 答：公司通过私有云和公有云综合使用的方式建立数据中心，用以支持企业生产经营管理。</p> <p>38、请问公司与百度有技术层面的合作吗？ 医院市场有什么特点包括阻力？ 海外市场以经销为主？ 海外哪个区域占比较大？ 谢谢 答：公司与百度暂无技术层面合作。公立医院市场不同于民营市场，需建立独立的经销网络。目前公司海外销售以经销为主、直销为辅。当前东南亚和南亚市场出口收入占比较大。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年4月12日