

来访者类型	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 策略会 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 公司来访 ☐ 其他_____		
来访人员姓名	投资者网上提问		
接待时间	2025 年 5 月 12 日 (周一) 下午 14:40~17:00	预约接待地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net) 采用网络远程的方式召开业绩说明会
参会投资者	6 人	接待人员	副总经理、董事会秘书、财务总监汪方华，证券事务代表薛欢
交流问题	1、公司通过泰国向美国出口的产品，目前税率大约是多少？ 关税税率 您好，目前税率是 10%。 2、刚刚中美发布了关税联合声明大幅下调了关税，此次下调后与公司 4 月份以前关税是否一致了，还是提高了提高了多少 您好，根据联合声明的内容，对中国商品加征的 34%的对等关税中 24%的关税暂停加征 90 天，保留剩余 10%的关税。 3、自主品牌国内市占率多少？今年的表现会比上一年好吗？ 您好，公司的 4K 内窥镜系统在 2023 年年底获得注册批准，2024 年春节过后开始量产同时进行升级。2024 年公司开始组建全国营销团队，在全国主要的省市建立了销售网络。目前营销团队人数 50 余人，团队中大部分市场和销售人员都来自于国际知名内窥镜行业龙头企业，核心人员在内窥镜行业长期耕耘，具备丰富的临床、市场和销售经验以及良好的客户资源，公司相信在营销团队的助力下，公司在国内市场会有良好的表现。 4、请问关税对公司今年业绩影响如何？非美地区销售情况如何？占比多少？ 您好，在这次对等关税发生之前，公司已经完成了美国工厂和泰国工厂的建设，目前公司绝大部分产品已经实现在美国工厂和泰国工厂生产，美国工厂发货给美国客户，公司内部可以通过协调境		

内和境外工厂的生产分工降低关税的影响。另外，公司已经开始就关税问题与美国客户进行协商、共同应对，随着关税情况进一步明朗，公司与客户会形成相应方案。医疗产品是刚需，市场需求受政策影响相对较小，同时公司的医疗产品在一定程度上具有唯一性，公司判断关税可能会造成短期的影响，但影响相对较小。

国内整机业务：目前营销团队人数 50 余人，团队中大部分市场和销售人员都来自于国际知名内窥镜行业龙头企业，核心人员在内窥镜行业长期耕耘，具备丰富的临床、市场和销售经验以及良好的客户资源，公司相信在营销团队的助力下，公司在国内市场会有良好的表现。

光学业务：2025 一季度医用光学业务增长了 71%，占光学业务的 70%以上，主要是在口腔、美容以及诊断分析行业的增长。公司比较看好光学业务的后续增长，中、美、泰三地产业链建设在逆全球化中对公司的业务拓展提供了很大帮助，一方面带来国内业务产业链本土化的机会，同时也带来海外业务产业外移的机会。如果没有重大变化，公司光学业务有望逐步提升。

5、请问公司今年有什么新产品或新技术面世或申报？

您好，您可以关注公司 2024 年年度报告核心技术与研发进展部分内容。

6、请问海泰新光负责人：公司产品向来给史赛克提供零部件，公司有没有向世界其他国家销售整机计划？（与史赛克公司有排他性协议吗？）；公司去年在国内销售整机大幅度增加，应该是中国史赛克销售整机（实际是本公司产品）。请问，公司产品在国内内窥镜地位，算不算是高端这一梯队？（高，中，下）；在美国和泰国扩产产能后，增加了多少倍？谢谢！

您好，公司与美国客户现在没有排他协议，目前公司销售的主要任务是做好国内市场的整机业务，另外也在探讨境外不同区域的公司产品市场，使公司产品满足不同区域市场的需求。公司第二代整机已于 2024 年底完成注册并推向国内市场，从客户反馈来看得

	到了客户高度认可。泰国工厂目前设计的产能为 2 万根镜体，在成品的生产产能布局上，美国子公司承担 20%产能，泰国子公司承担 80%产能，两处工厂的产能基本满足客户需求，后续公司根据需要酌情扩产。 7、公司目前在呃关税提高以后，四五月份的向美国出口的产品是否正常发货？发货是否大幅减少 您好，加征对等关税后，公司内部调整了生产流程，已经实现生产转移的产品更多在美国子公司和泰国子生产成品并发货。因部分产品产能调整等因素影响，部分月份会有些许波动，总体来说影响不大。
--	--