

证券代码：688273

证券简称：麦澜德

南京麦澜德医疗科技股份有限公司投资者关系活动记录表

(2023年12月29日)

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	共2家机构，4位参会人员 东吴医药、万家基金
时间	2023年12月29日
地点（形式）	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 陈江宁 投资总监 焦靖 证券代表 倪清清
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、提问交流</p> <p>Q1：请问公司未来业务发展方向更关注院内还是院外？另外公司如何看待家用产品线？</p> <p>答：作为一家专注于女性健康和美的医疗器械公司，麦澜德始终围绕以疾病解决为核心，院内市场是公司立足的根本，院外市场源于产品力的外溢效应及全场景解决方案的延伸。</p> <p>家用系列属于公司重要战略产品之一，目前仍处于培育阶段，销售基数较小，但随着公司近几年在家用系列的布局以及技术突破，已初见成效，预计未来会有较大增长。</p> <p>Q2：请问公司院内客户的画像具体有哪些？医美、私立医院是公司的重点客户对象吗？</p> <p>答：公司院内客户包括三级医院、二级医院、一级及社区诊所基层医院等等。据公司2023年半年报数据显示，公司产品已在全</p>

国约 7,400 家医院得到应用，其中二级及以上医院 4,100 余家、三级医院 1,200 余家。2023 年，公司的生殖抗衰系列产品目前在部分医美机构有销售。

未来，公司依然会以医学应用场景下技术、产品的迭代和拓展为核心，持续将整体解决方案成功复制到公立医疗、私立医疗等全面的医疗健康市场中去。

Q3: 请问公司下一步推出的新品有哪些？

答: 公司持续投入盆底康复新技术新产品研发，加快新产品推出和老产品迭代升级。预计 2024 年一季度，将推出盆底康复线的 3 个新产品。

(1) 二代盆底生物刺激反馈仪。我们在二代新品上整合多个生理指标，提升了诊断效率和精准度，有助于提高后续智能化治疗方案的针对性和有效性。

(2) 盆底超声影像系统。我们将推出全新的盆底影像类产品，能够实现一站式获取可视化检测数据的临床需求。

(3) 盆底分体磁。我们将在原有盆底磁的基础上，推出分体磁产品，丰富盆底磁的产品线，满足临床更多的需求场景。

盆底三款新品的推出将构建一套基于 AI 的盆底康复整体解决方案，融合前期已经实现的自动检测、自动报告、自动生成方案等功能，结合更多的数据（包括盆底结构性、功能性等临床指标），将盆底智能化诊疗体系提升至一个新的阶段，优化临床应用的便捷性和有效性，完成从产品解决方案到场景化解决方案的进化。

Q4: 请问公司三季报合同负债回落的原因是什么？

答: 2023 年三季报合同负债同比回落 2200 万左右，主要原因是 2023 年三季度交付了上年度的模具订单。

Q5: 请问公司股权激励目标有调整的计划吗？

答: 从第四季度销售情况来看，目前公司市场活动已逐步恢复正常，故 2024 年业绩目标暂无调整计划。

Q6: 请问公司明年的发展思路 and 方向？

	<p>答：在发展方向上：公司始终围绕女性全生命周期相关的常见病、多发病为核心，不断发掘临床的痛点和需求，并据此持续创新，完善产品迭代、持续技术更新。以盆底康复为基石，持续深耕女性健康相关的其他妇科疾病，在严肃医疗技术可行性和临床价值明确的基础上，同时拓展消费医疗场景，积极布局开拓国际市场业务，致力于成为专注于女性健康与美的世界级医疗器械公司。</p> <p>在发展路径上：公司秉承“两条腿走路”的发展理念，一方面，坚持自主研发、持续加大研发投入，另一方面，也在积极寻求与公司战略方向契合的新项目机会。2023 年公司通过设立产业基金及并购的外延式投资策略，进一步布局女性健康和美的相关业务领域。</p>
风险提示	<p>以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。</p>
是否涉及应当披露重大信息	否
日期	2023 年 12 月 29 日