

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

(2024年5月7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 checked="" 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5家机构，9位参会人员 鹏扬基金、东方红资管、建信基金、华安医药、中金医药
时间	2024年5月7日
地点（形式）	麦澜德总部、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 证券专员 秦子惠
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司 2023 年度及 2024 年一季度业绩概况</p> <p>公司于 4 月 26 日披露了 2023 年年度报告和 2024 年第一季度报告。</p> <p>2023 年度，公司面临多重超预期因素的冲击，经营业绩不及原定目标。2023 年，公司全年实现营业收入 3.4 亿元，同比减少 9.57%；归母净利润 8,981.79 万元，同比减少 26.19%；扣非后归母净利润 7,153.79 万元，同比减少 19.43%。研发投入 5,824.15 万元，同比增长 40.89%。截至 2023 年 12 月 31 日，公司总资产 15.34 亿元，同比增长 1.46%，归属于上市公司股东的净资产 13.46 亿元，同比减少 0.33%。</p> <p>2024 年一季度公司营业收入 1.04 亿元，同比减少 4.39%；归母净利润 3,628.60 万元，同比增长 12.04%；扣非后归母净利润</p>

3,367.44 万元，同比增长 24.67%；研发投入 1,294.91 万元，同比增长 6.78%。一季度经营情况稳中有升，基本符合预期。

二、提问交流

Q1：去年开始的医疗反腐政策对公司今年的业绩是否有影响？

答：整治医疗领域腐败问题是推动健康中国战略实施、净化医药行业生态、维护群众切身利益的必然要求，将有利于行业经营环境的“净朗”，优化竞争格局，使优者更优，有利于重视合规经营企业的发展。公司一直秉承合法合规经营的理念。今年年初以来，从市场销售端反馈的情况来看，公司日常销售推广活动正常开展。未来，公司将继续严守合规底线，持续专注研发创新，切实解决临床需求和痛点，持续提升公司核心竞争力，促进公司健康可持续发展。

Q2：请问公司今年已推出的新品有哪些？

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，于今年 3 月 2 日推出盆底智能诊疗系统“磁电热影智融 PI-ONE”，涵盖盆底康复线的 3 个新产品：二代盆底生物刺激反馈仪、盆底超声影像系统、全新系列磁刺激仪。

盆底三款新品的推出构建了一套智能化的盆底康复整体解决方案，融合磁、电、热、影，将盆底疾病诊疗所需要的技术、数据与设备融合在一起，实现盆底患者一站式、个性化诊疗方案的落地。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。

Q3：新推出的二代盆底生物刺激反馈仪有哪些重要创新？可以替代磁技术吗？

答：二代盆底生物刺激反馈仪打破了传统的盆底电刺激和生物反馈的治疗模式，打造出可形变的肌电压力传导阴道电极，实现

了对于盆底肌电生理和生物力学的双重干预，一次检查可同时采集肌电信号、压力信号等生理指标，输入参数越多，则诊断评估结果越精准；同时二代盆底生物刺激反馈仪作为盆底智能诊疗系统“磁电热影智融 PI-ONE”的重要组成，能够联合肌电、压力、影像等多维度盆底参数，自动化生成评估报告，有效提升评估的全面性和精准度，进而提高治疗方案的针对性和有效性。

电刺激产品和磁刺激产品的作用机制不同，电侧重于精准诊断和对肌肉的治疗，磁侧重于神经调控；有针对性地设计磁电联合治疗方案，才有利于提升治疗的有效性。所以，电、磁技术二者在盆底疾病的诊疗中有不同的作用，彼此是重要的互补而非替代关系。

Q4：预期今年推出的新产品的销售情况？

答：公司从 2014 年推出第一代盆底生物刺激反馈仪，至今老设备逐渐进入需要升级换代的阶段。公司于今年一季度推出的新产品融合磁电热影技术，临床应用的便捷性和有效性均得到较大提升，能够满足更加多元化的场景使用要求；今年 3 月，国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，利好整体医疗器械行业。公司将积极响应国家号召，抓住内外部机遇，以新产品“磁电热影·智融 PI-ONE”系统为重要抓手，从广度和深度双维拓展盆底市场，新产品按照既定的销售政策正在积极推广中，目前已有部分医院完成装机培训。

Q5：公司未来成长的逻辑如何？

答：与女性的健康和美相关的技术和产品始终是公司重点关注对象。一方面公司保证盆底基本盘持续向好发展，稳定二、三级公立医院订单量，并逐步拓展民营医院及基层医疗机构等终端市场。另一方面采用外延式发展策略，通过全资收购上海奥通激光技术有限公司、控股杭州小肤科技有限公司，加大生殖抗衰板块发展力度，打通生殖抗衰渠道，拓展生殖中心，计划生育门诊及医美机构等新客户开发。公司将持续加强产品研发创新、市场营销力度以

及内部经营管理，提升公司的盈利能力；同时，结合国家政策导向和市场需求增长点，努力改善和提高经营效率来实现稳健的业绩发展。。

Q6: 公司盆底及生殖康复相关业务毛利率提升的原因？未来是否有持续提升的趋势？

答: 2023 年盆底及生殖康复产品线毛利率较 2022 年分别增加了 4.54 个百分点和 1.08 个百分点，主要原因系当年新产品的推出，此外生殖抗衰产品毛利率相对较高，一定程度上拉升了整体毛利率水平。公司将努力通过产品迭代、研发新品等手段持续保持毛利率在一个稳定可持续的区间，打造健康可持续的盈利能力。

Q7: 请问公司所处行业是否有价格战？

答: 各行业都有不同程度的价格竞争，且医院采购将综合考量设备性能，择优选择。公司已建立自身的技术壁垒，通过不断加大研发投入，采用多元化产品组合策略，打造品牌影响力，加筑企业产品竞争力的护城河。

Q8: 下一次股权激励是什么时候？

答: 2023 年 8 月 23 日，公司披露了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份方案的公告》（公告编号：2023-041），回购的股份将在未来适宜时机全部用于股权激励。截至 2024 年 4 月 30 日，公司通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式累计回购公司股份 1,110,000 股。管理层将结合公司经营实际情况和市场环境审慎考量激励计划的时机和可行性，股权激励情况请关注公司后续相关公告。

Q9: 请问今年公司的研发费用大概是什么水平？

答: 公司十分注重研发创新投入，今年拟对医学论证、临床验证等方面重点投入，未来 3 年预计研发费用水平保持在 13%-15% 左右。

Q10: 2023 年业绩低于预期的原因？

答: 2023 年受大环境及新产品延迟上市的影响，整体经营业

	<p>绩低于预期。预计今年在盆底新产品、生殖抗衰板块的拓展助力下，将对业绩具有积极推动作用。未来，公司将继续保持清晰的产品定位，聚焦女性健康和美的领域，不断探索该领域的新技术，完善营销体系建设，加大市场教育力度。公司管理层秉持勤勉尽责的态度，努力回馈社会和各位股东。</p> <p>Q11：运动康复产品线增长较慢的原因？</p> <p>答：对于运动康复，我们保持介入、观察、瞄准合适的机会再投入的态度，目前正处于产品迭代更新阶段，围绕中枢-外周闭环康复概念和场景，融合磁刺激、软体机器人、神经肌肉电刺激等技术，打造手功能磁等系列产品矩阵，进一步满足科研和临床多重需求。</p> <p>Q12：今年公司营销体系变革情况主要有哪些？</p> <p>答：公司于2023年开始实施SBU制，今年针对SBU制进行持续升级优化，变革为5位一体化的作战模式，让销售、运营、医学、产品及市场进行深度绑定，既各司其职又互相融合，真正做到了统一目标，统一打法的战区式作战模式，让SBU负责人对本部门进行人员配置、市场投入，销售费用管控更精细，更加注重利润目标的完成。同时通过聘请第三方机构梳理公司营销管理体系，借助外部力量完善内部组织架构，按业务条线、销售区域、销售终端客户进行市场划分，完成组织优化，以期实现突破性变革。</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	2024年5月7日