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11月4日)

投资者关系活动类别	□特定对象调研	□分析师会议
	□媒体采访	☑ 业绩说明会
	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	
	□其他 (<u>请文字说明其他活动内容)</u>	
参与单位名称	参与公司 2024 年第三季度业绩说明会的投资者	
时间	2024年11月4日	
地点 (形式)	上证路演中心网络文字互动回答	
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理: 杨瑞嘉	
	副总经理、董事会秘书:	: 陈江宁
	财务总监:徐宁	
	投资总监: 焦靖	
	独立董事:冷德嵘	
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司 2024 年第三季度业绩概况	
	公司第三季度营业中	收入 1.02 亿元,同比增长 18.75%,第三季
	度归属于上市公司股东的净利润 2,346.39 万元,同比减少 9.39%,	
	扣非后归母净利润 2,235.47 万元,同比增长 0.46%;前三季度营业	
	收入 3.31 亿元,同比增长 13.81%,归属于上市公司股东的净利润	
	9,607.06 万元,同比增长 13.37%,扣非后归母净利润 8,841.38 万	
	元,同比增长22.81%。	
	二、网络文字互动	交流
	问题 1: 请问公司发展消费医疗,是否意味着严肃医疗这一块	
	基本上进入了成熟期?盆底康复这一块行业格局基本定型?	
	答: 尊敬的投资者,	您好! 公司发展消费医疗的同时, 依然在

严肃医疗领域深耕细作,持续进行研发创新。未来三年,公司将立足于盆底康复的基本盘,向"更严肃"及"更消费"两大领域发展。严肃医疗方面,持续聚焦女性全生命周期常见病、多发病的早筛查、早诊断、早治疗;消费医疗方面,积极布局抗衰领域,由内而外满足女性健康和美的需求。至于盆底康复行业格局,公司处于领先地位,并持续通过技术创新和市场拓展来巩固和提升市场地位。感谢您的关注!

问题 2: 翻看公司上市以来的财报,发现公司盆底业务基本上发展缓慢,没有出现连续的增长,甚至出现了负增长,这是由于国内行业需求基本上已经满足了吗? 那以后增长空间在哪里? 公司成长性如何体现?

答:尊敬的投资者,您好!近几年受经济周期影响,公司业绩面临一定的挑战。但是,随着全球老龄化现象的日趋严重、居民经济生活水平的不断提高以及健康意识的逐渐增强,80 后、90 后女性主动筛查、治疗盆底功能障碍性疾病(pelvic floor dysfunction,PFD)的人数逐年增多,PFD 的防治已从二三级医院向基层妇产科逐步开展,临床对盆底康复医疗器械的需求也在不断释放;同时终端客户市场仍有较大发掘空间,公司营销策略不断下沉。此外,公司于今年新发布了盆底智能诊疗PI-ONE系统,达成盆底康复诊疗完整闭环,在评估技术、基础算法、多维物理治疗等方面均取得了一系列突破,新产品的推出有助于市场开拓。未来,公司将持续向"更严肃"及"更消费"两大领域发展以寻求新增长点。感谢您的关注!

问题 3: 针对消费医疗这一块,注意到友商也在进行同样布局。那么是否同样会面临强大的竞争?公司是否有足够的护城河从这一板块业务领跑出来?

答: 尊敬的投资者, 您好! 各行各业都有不同程度的竞争, 同

业竞争一定是一种常态,在竞争激烈的市场环境中,公司始终保持 敏锐的洞察力和出色的研发能力。良性的竞争会促进行业发展,我 们对于同行竞争的看法是比较理性的,公司会通过不断加大研发 投入,持续打造有效可靠的技术平台,建立自身的技术壁垒,丰富 产品矩阵,加筑企业核心竞争力的护城河,从而实现企业的可持续 发展。公司会持续不断地技术突破,产品创新,以此提高行业产品 门槛。感谢您的关注! 问题 4: 公司进行两轮的回购股份, 欲进行股权激励, 请问今 年的股权激励方案还能发布吗?另外,除了股权激励外,是否考 虑过进行股权回购注销,以提升每股收益? 答: 尊敬的投资者, 您好! 具体情况请关注公司公告。谢谢! 问题 5: 公司上市以来净利润基本稳定在 1.2 亿元左右,结合 目前三季度业绩来看,公司今年大概率还是突破不了盈利的瓶颈。 请问杨董,未来如何带领公司突破目前的盈利瓶颈? 答: 尊敬的投资者, 您好! 公司将继续深耕女性健康和美的两 大板块,积极拓展新技术、新产品、新市场、新业务,未来,公司 将持续向"更严肃"及"更消费"两大领域发展以寻求新增长点。 同时,公司将优化运营管理,提高效率,以实现盈利能力的持续提 升。感谢您对公司的关注! 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 风险提示 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。 是否涉及应当披 否 露重大信息 日期 2024年11月4日