

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12月13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
参与单位名称	共3家机构，9位参与人 中信证券、文周投资、联阳投资
时间	2024年12月13日
地点（形式）	麦澜德大厦
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><b>提问交流</b></p> <p><b>Q1：“PI-ONE”系统推广效果如何？</b></p> <p>公司推出的“磁电热影·智融 PI-ONE”盆底智能诊疗系统，实现了从产品解决方案到场景化解决方案的进化，进一步增强产品的市场竞争力，构筑坚实的行业护城河。一方面，公司依托国家卫健委科研所联合推动国家课题〈女性全生命周期物理康复适宜技术项目（FPR项目）〉，通过国家课题的形式从学术端推广；另一方面，公司在全国部分区域打造“磁电热影·智融 PI-ONE”样板间，通过样板客户打造区域影响力。目前新产品按照既定策略有计划、分节奏地进行市场推广布局，从市场反馈情况来看，基本符合公司分阶段计划预期。</p> <p><b>Q2：公司生殖抗衰产品的应用场景、销售模式以及市场渗透率如何？</b></p>

生殖抗衰产品广泛应用于医美机构以及院内的生殖中心、妇科内分泌、更年期门诊、计划生育门诊等。销售模式主要以直销为主，经销为辅。

目前市场还处于导入和成长阶段。随着当代女性受教育程度、经济实力和思想观念等多方因素的提升，保护生殖健康、延缓生殖衰退、改善更年期的机体状态等需求旺盛，市场容量逐年增长。

**Q3：请问公司电超声治疗仪和子宫复旧仪两款产品的应用场景有哪些？**

电超声治疗仪主要面向生殖功能衰退、不孕不育等人群，子宫复旧仪主要面向产后、人流术后的生育力保存人群。两款产品主要应用于妇产科、妇保科、生殖科、计划生育门诊等科室。

**Q4：公司后续对于投资并购的态度如何？**

公司秉持“内生式增长，外延式并购”的发展战略，在持续自主研发、内部孵化的基础上，也在积极寻求与公司战略方向、主营业务相契合的新项目机会。对于投资并购，公司始终保持审慎的态度，将充分评估市场环境、项目风险和回报潜力等多方面因素，以稳健扩大业务版图。

**Q5：生育率下降对于公司的影响？**

公司盆底康复客户群体分布在院内市场和院外市场，其中院内板块业务占比约 85%以上。院外市场的客户群体主要为产后人群，受生育率影响，院外市场的经营业绩有所下滑，但近两年业务体量已趋于稳定。除产后人群外，公司主要客户为在院内接受盆底功能障碍性疾病(PFD)诊疗的患病人群。随着全球老龄化现象加剧、居民经济生活水平提高及健康意识增强，80后、90后女性主动筛查和治疗 PFD 的人数逐年增多，相关医疗服务覆盖的人群呈递增趋势。

	<p><b>Q6: 关注到公司有产品可以应用在泌尿科, 也可适用于男性。请问该类产品从战略考量的角度及渠道建设是怎样的?</b></p> <p>盆底功能障碍性疾病不仅常见于女性患者, 很多男性也会面临相似的原发性和继发性问题, 如前列腺手术后导致的尿失禁、慢性前列腺炎导致的慢性盆腔疼痛、以及病因复杂的性功能障碍等。从战略角度出发, 我们专注于女性的健康和美, 同时我们也会积极关注并延伸已有产品的适应症和应用场景。目前, 公司已在泌尿科建立了一定的渠道并拥有一定的客户群体基础。未来, 公司也将结合市场发展情况及自身的资源配置进行有选择性的投入。</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 12 月 13 日