

证券代码：603990

证券简称：麦迪科技

编号：2025-008

苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

日期	2025. 6. 16 至 2025. 6. 20	时间	11: 00 至 16: 00
地点	麦迪科技会议室及相关机构办公地点		
投资者关系活动形式	<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 checked="" 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）		
参与单位名称人员及职务	申万宏源证券、中山证券、中欧基金、天弘基金、长城基金、 汇添富基金、太平养老保险、长盛基金、华商基金、汇丰晋 信、富安达基金、泰康基金、华安基金、新华资产、招商基 金、南方基金、摩根士丹利、申万菱信基金、安联保险资产、 寓隆资产、和谐健康保险、格行资产投资、中达投资、敦和 资产、锦洋资产、北京泽铭投资、理石投资、君榕资产、格 传基金、感叹号基金、悦溪基金、中国信达、同泰基金、红 土创新基金、平安基金、金信基金等		
公司接待人员及职务	副董事长、总经理：翁康先生 副总经理、董事会秘书：李孟豪先生		
主题	机构调研		

附件清单（如有）	
投资者关系活动主要内容	
<p>1、公司在重组后，在组织架构方面有什么变化？</p> <p>答：公司在完成重大资产重组后组织架构及管理模式与之前保持一致。公司董事长由控股股东派任，负责制定公司的战略发展方向，维持市场化经营，保证公司经营效率。原控股股东翁康先生担任公司的总经理，主要负责业务经营的统一管理，以及公司整体业务战略的落地工作。</p> <p>2、公司 DoCare 与 DoRicon 系列产品未来的技术升级重点有哪些？</p> <p>答：公司 DoCare 临床信息系统与 DoRicon 重症平台将持续推进“智能化+平台化”升级。一方面，增强 AI 模型与临床业务模块的融合能力，在术中监测、风险预警、数据自动结构化等环节实现深度智能化；另一方面，推动产品云化，适应区域协同与多院区部署需求。同时，公司将加快国产软硬件环境的全面适配，构建更具安全性与可拓展性的智慧医疗基础底座。</p> <p>3、公司如何参与医疗数据要素产业，探索“数据即资产”的商业模式？</p> <p>答：公司将医疗信息系统作为数据采集与治理入口，建设数据资产运营平台，探索从“数据采集”到“数据资产化”的闭环路径。在合规前提下，公司以“脱敏化+结构化”方式推动数据治理工作，构建标准化数据标签体系，并依托 AI 大模型赋能，实现高价值数据的共享机制，积极参与医疗数据要素的产业化进程。</p> <p>4、公司在垂类大模型上的主要应用场景有哪些？</p> <p>答：公司在医疗垂类大模型方面的应用主要聚焦于医院临床信息系统、急危重症救治、麻醉管理、院前急救等关键场景，通过将 AI 能力嵌入信息化系统，赋能医生辅助决策、病情预警、数据录入采集等，显著提升工作效率和医疗质</p>	

量。目前，公司正在持续迭代 AI Agent 能力，未来将向多模态人机交互、场景式诊疗建议等方向升级。

5、目前康养机器人行业面临的核心挑战有哪些？麦迪将如何突破？

答：康养机器人行业整体仍处于发展初期，主要面临几大核心挑战：1、公众认知度较低，价格高、行业标准和准入体系不规范；2、现有产品在安全性、适老性上未通过规模化场景验证，智能化技术仍需深化，技术融合与应用场景不完善且缺乏针对不同养老环境和需求的定制化解决方案。

麦迪科技立足“场景驱动+平台赋能”，聚焦软硬件深度融合，构建集智能交互、大数据分析、健康管理于一体的智慧康养服务平台。同时构建以数据为纽带、场景为驱动的生态，加速康养机器人的商业化落地，形成可持续商业模式。

6、国家政策在推动康养机器人行业中扮演怎样的角色？是否已对公司业务产生实质利好？

答：近年来，国家高度重视银发经济发展和智能养老产业，出台多项政策推动康养机器人及智能护理技术的研发与应用。例如，工信部与民政部于 2025 年 6 月联合发布了针对康养机器人的专项扶持通知，明确了居家养老和机构养老的设备配备目标，为行业提供了重要的政策支持窗口。麦迪科技凭借在智慧医疗和人工智能领域的技术积累，积极布局参与多地试点项目和智慧康养平台建设，已在上海、台州等城市实现项目落地，搭建测试场景。紧跟政策指引，助推业务规模化推进和市场拓展。

7、麦迪在康养机器人产业链中扮演什么角色？与传统机器人制造商有何本质区别？

答：与市场上众多直接生产机器人本体的厂商不同，麦迪科技的战略定位是智慧康养整体解决方案的供应商和真实应用场景的开发商。我们并不以制造单一机器人硬件为目标，而是通过自研软件平台、AI 算法、数据中台，打通各类机器人本体与复杂服务场景之间的桥梁。我们的核心战略定位是智慧康养的“中枢神经系统”。以自研的软件平台和垂类 AI 模型为驱动，整合并赋能下游各类

硬件机器人本体，构建起一个高效协同的具身智能智慧康养平台。

8、麦迪科技提出“以整体解决方案打通本体、场景和大模型”的商业逻辑。

这一战略模式是否具备持续性？

答：公司始终以人形机器人作为中长期发展目标，但充分考虑到人形机器人在医疗康复等“人接触”场景中的落地尚存在一定技术周期，因此我们采取“多形态并行+应用场景牵引”的驱动策略，人形非接触加非人形的接触，确保产品能够先行落地并不断积累数据、迭代功能。

经我们对康复医院和养老机构的调研发现，市场需求高度具体化且复杂，例如体征监测、认知障碍老人的日常沟通与行为干预等。这些真实需求推动我们在现有成熟解决方案上率先进行产品布局，并借助公司在医疗 IT 领域的技术基础，通过本体、场景、大模型的协同构建整体解决方案平台。

随着每一阶段机器人能力的迭代与场景的丰富，我们将持续推出契合市场的新功能、新形态，推动康养机器人从“单点功能”走向“体系平台”。

9、公司如何提升抗周期能力，应对宏观经济不确定性？

答：公司通过“聚焦医疗主业+提升轻资产属性+构建平台化生态”三大战略举措，提升业务稳定性和抗风险能力。剥离光伏业务后，公司毛利率与现金流显著改善。同时布局康养机器人、低空经济、辅助生殖等创新领域，打造多元化增长曲线，增强公司应对经济波动的韧性。此外，公司已形成完善的风险控制体系，定期开展经营与财务压力测试。

10、公司如何加强与股东沟通？是否关注市值管理？

答：公司始终重视投资者关系建设，已形成定期披露、互动问答、机构调研、路演交流等多元沟通机制，主动回应市场关切、提升信息透明度。在市值管理方面，公司坚持“价值创造+价值传递”的理念，通过业务基本面改善、研发成果转化、创新业务孵化等举措提升内在价值。同时加强与机构投资者协同互动，积极传递公司战略逻辑与长期价值预期。

