

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

(2025年9月1日-9月4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	安信基金、华富基金、财通资管、东证资管、财通基金、万家基金、德邦基金、南京证券、华安证券、国投证券、中信建投、招商证券、中信证券、上海证券报、江苏商报、现代快报、金陵晚报、扬子晚报、南京晨报、南京日报、大众证券报、江苏财经广播
时间	2025年9月1日、9月2日、9月4日
地点（形式）	地点：上海、麦澜德大厦 方式：现场及通讯方式
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 陈江宁 锐诗得副总经理 苗盛巍 投资总监 焦靖 产品总监 高雷 证券代表 倪清清
投资者关系活动主要内容介绍	<b>提问交流</b> <b>Q1：公司上半年净利润同比下滑的原因？</b> 公司上半年净利润同比下降主要原因系处置子公司的不良资产。剔除该影响后，主营业务经营稳健。 <b>Q2：生殖康复和抗衰产品线的竞争策略？</b> 2025年上半年，生殖康复和抗衰业务实现收入 7,983.87 万元，同比增长 42.45%。销售方面以经销为主、直销为辅，并结合线上渠道进行推广。公司凭借严肃医疗背景赋能消费医疗，注重合规性

与产品力，是市场上少数能提供整体解决方案及一站式服务的厂商。

**Q3: 多模态闭环神经调控系统和情感交互认知诊疗系统的具体技术原理是什么？**

多模态闭环神经调控系统针对精神类疾病（抑郁症、焦虑症等），基于脑电、近红外、空间位移等多种信号的采集与融合，实现个性化精准干预。系统通过实时监测患者神经震荡节律，匹配个性化刺激参数和强度，实现“因人而异”的治疗方案。

情感交互认知诊疗系统针对阿尔兹海默症等神经退行性疾病，通过早期筛查和情绪干预提高认知训练效果。系统通过多模态生理信号、动作、表情、语音等信号识别、并通过算法融合这些异构信号，能够早期识别阿尔兹海默症潜在患病风险，并通过早期认知干预延缓病情发展，在干预过程中实时进行情绪识别和调控，能够更加个性精准化的提升对患者干预疗效。

**Q4: 介绍一下公司脑机接口相关业务的布局和进展？**

公司目前聚焦非侵入式脑机接口方向，目前已在四肢和手部运动机器人、无创神经调控、多模态生理信号采集等领域形成技术积累。公司也在积极推进多模态闭环神经调控系统及情感交互认知诊疗系统的研发工作，后续将按计划推动相关产品的产业化进程，致力于构建更为完整的脑机接口产品矩阵。

在研项目方面：1) 公司牵头的国家重点研发计划“多模态情感交互式诊疗装备研发”，目前处于中期阶段；2) 公司牵头的长三角科技创新共同体联合攻关项目“基于运动意图感知的肢体运动功能康复机器人系统关键技术研究”，目前处于初期阶段；3) 公司牵头的江苏省重点研发计划“基于中枢-外周闭环调控的多模态智能手康复机器人关键技术研发”，目前处于临床验证阶段；4) 子公司锐诗得牵头的江苏省前沿技术研发计划“基于多模态脑生理监测的闭环神经调控装备及关键技术研发”，目前完成立项公示，有望快速推向市场。

**Q5: 公司脑机接口领域产品的市场前景如何？以及公司将如何应对该领域的竞争？**

脑机接口业务是公司面向未来的核心战略方向，其市场前景广阔且公司已建立起多维度的竞争优势以应对竞争。

市场前景方面：1) 人口老龄化趋势直接推动了精神类疾病（如抑郁、焦虑）和神经退行性疾病（如阿尔兹海默症、帕金森）患者基数的持续增长，创造了巨大的未满足的临床需求。2) 国家和地方层面已出台明确的收费项目（如江苏省非侵入式脑机接口适配费为 966 元/次），为产品商业化提供了清晰的路径，解决了医院端收费的核心瓶颈。未来纳入医保的可能性将进一步加速市场渗透。3) 多模态闭环神经调控系统的研发即将落地，解决了传统“开环”治疗方式无法个性化精准干预的痛点，技术领先性强。

竞争策略与核心优势：1) “多模态信号融合”与“闭环调控”能力，能够整合脑电、近红外血氧、表情、语音等多维度数据，实现比单一模态更精准的早期筛查与个性化治疗，构建了较高的技术壁垒。2) 已率先建立多模态数据库，并通过与临床专家合作进行数据标记和模型训练，该数据库是算法持续优化和保持精准度的核心资产，后来者难以在短期内复制。3) 与浙江大学、中科院等顶尖高校及研究机构建立了深度合作，共同承接了多项国家级、省级重点研发专项，确保了技术源的先进性和可持续性。4) 产品开发与注册申报紧密依托与多家大型医院的临床合作，确保了产品符合临床需求并能快速落地。现有的医院渠道资源也为新产品的推广提供了坚实基础。

**Q6: 公司开始进军泌尿男科市场，做了哪些基础工作？**

公司认真调研各类市场数据，尤其是临床及患者的需求痛点，通过专业的学术推广建立产品信任，陆续参加了全国泌尿外科、男科年会等，组织各类功能泌尿中心建设沙龙活动，让市场更深刻了解公司产品，同时积极打造全国功能泌尿中心标杆医院及前列腺术后康复中心标杆医院，目前已经有初步成效。公司投资的苏州瑞

	<p>贝嘉医疗科技有限公司，该公司致力为泌尿系统疾病手术治疗提供整体解决方案，结合本公司的术后康复设备形成整合闭环，从单纯手术成功转向整体康复质量是医疗发展的必然趋势，真正实现以患者为中心的医疗理念。</p> <p><b>Q7：公司在消费医疗方面未来更注重外延并购还是内生增长？</b></p> <p>外延并购和内生增长二者并不矛盾，是一种相辅相成的战略组合，市场处于整合期时，外延并购会更加迅速和灵活，但长期来看，内生增长构建的是技术内核和品牌实力。公司也将两种模式有效结合，一方面利用已有的技术平台开发能量源设备，另一方面并购有成熟产品的公司。</p> <p><b>Q8：公司的出海策略及进展？</b></p> <p>公司海外业务目前以盆底产品为主，重点推广市场为东南亚地区。未来将持续通过参展和学术交流等方式积极加强海外市场宣传。</p> <p><b>Q9：公司后续是否会考虑实施股权激励？</b></p> <p>后续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，敬请关注公司后续公告。</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	2025年9月1日-9月4日