

证券代码：603990

证券简称：麦迪科技

编号：2026-001

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	2026. 4. 13	时间	13: 30
地点	上证路演中心、“麦迪科技投资者关系”微信小程序		
投资者关系活动形式	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input 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	线上参与麦迪科技 2025 年年度业绩说明会的投资者		
公司接待人员及职务	副董事长、总经理：翁康先生 独立董事：白福意先生 副总经理、董事会秘书：李孟豪先生 财务总监：梅皓先生		
主题	麦迪科技 2025 年年度业绩说明会		
附件清单（如有）			
投资者关系活动主要内容			
1、请问公司 2025 年年度整体业绩表现和财务情况怎么样？现金流改善情况如何？ 答：尊敬的投资者您好，公司 2025 年聚焦医疗主业，盈利能力修复。2025 年实现营业收入 3.015 亿元，同比下降 35.04%，主要因为光伏业务剥离后收入			

结构变化。2025 年实现归母净利润 3,915.83 万元，较上年同期增加 31,863 万元，实现扭亏为盈。公司资产负债率从 74.56%骤降至 31.96%，财务结构稳健。公司 2025 年经营活动产生的现金流、投资活动产生的现金流均由负转正，2025 年实现经营活动现金流净额 6,541 万元，同比增加 76.04%，主要因光伏业务剥离后经营性支出减少；投资活动现金流净额 2.48 亿元，主要来自资产处置回款以及购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金较去年同期大幅减少所致；筹资活动现金流净额-1.35 亿元，较去年增加了 2,166 万元，主要原因为本期融资规模较上期大幅下降。感谢您对公司的关注。

**2、2025 年公司营业收入主要来源于主业医疗信息化业务，核心产品 DoCare 系列毛利率情况为自制软件毛利率 75.5%、运维服务 74.8%。请问毛利率略有波动的原因是什么？**

答：尊敬的投资者您好，2025 年度公司医疗信息化业务实现主营业务收入 2.42 亿元，较去年同期增长 4.50%，整体经营保持稳健。报告期内，自制软件和运维及技术服务产品毛利率有所下滑，主要系以下两方面原因所致：一是受项目执行周期调整及下游客户需求结构变化影响，项目交付过程中人工成本及差旅费等直接费用有所上升；二是随着客户服务需求日趋专业化，公司在运维及技术服务产品材料成本有所增加，运维及技术服务毛利率有所下降。公司将持续优化项目管理机制、提升交付效率，以逐步改善相关业务的盈利水平。感谢您对公司的持续关注与支持！

**3、2025 年公司降本增效成效显著；请问公司费用管控的核心措施是什么？未来能否在不影响市场拓展与研发投入的情况下，持续保持费用率的优化？**

答：尊敬的投资者您好，2025 年度公司销售费用、管理费用及财务费用三项费用金额占营收比例 47.21%，占比同比下降 16.63 个百分点，降本增效显著，主要系一方面，报告期内，公司光伏业务剥离后，光伏板块相关费用大幅下降；另一方面公司报告期内持续推进现有医疗板块业务的精细化管理，减少非必要的差旅费、业务招待费等支出，同时优化销售模式、提升存量客户运营效率，使得相关费用有所降低。未来，公司将在不影响市场拓展及产品研发投入的前提下，继续推进成本费用精细化管理，确保费用率优化与市场拓展、研发投入

协同并进，为股东创造长期可持续价值。感谢您对公司的持续关注与支持！

#### **4、公司是否有回购、增持等稳定股价的计划？**

答：尊敬的投资者您好，公司已经制定《麦迪科技未来三年（2026年-2028年）股东分红回报规划》，充分考虑股东利益的基础上处理公司的短期利益及长远发展的关系，确定了合理的利润分配方案，感谢您对公司的关注！

#### **5、公司旗下海口玛丽医院是全国 600 多家获批辅助生殖机构之一，请问去年医院的经营表现如何？**

答：尊敬的投资者您好，2025年，公司全资子公司海口玛丽医院共计完成1,174例取卵周期，共计完成1,268例移植周期，获得营业收入5,807万元，实现净利润614万元，经营情况稳定。感谢您对公司的关注！

#### **6、请问公司医疗信息化业务经营情况如何？医疗信息化产品是否自主研发？有没有迭代与升级？如果应对市场竞争？**

答：尊敬的投资者您好，公司深耕医疗信息化二十年，已构建覆盖围术期、急危重症、术后康复等多场景的一体化解决方案，具有先发优势。核心产品 DoCare 与 DoRicon 已覆盖全国 2400 余家医疗机构，其中三甲医院约 1200 家。公司医疗信息化产品均为自主研发，并持续加大研发投入，推动 AI、大数据、5G 等技术与核心产品深度融合。2025年，公司完成麻醉与重症软件国产化适配与信创改造；自主研发的新一代麻醉临床信息系统 V8.0 成功完成市场导入并获得临床广泛认可，正式承接起公司麻醉信息化业务的核心增长引擎；重症医生站完成升级改造，全面覆盖重症营养管理，实现对重症患者营养支持的全流程闭环管理；急诊急救产品以“连接、智能、协同”为核心，成功研发全新的基于云架构、WebRTC 技术且深度业务集成的音视频解决方案等多项产品升级，进一步强化公司在医疗信息化领域的创新优势。公司在临床业务逻辑建模、系统实用性优化、长期服务响应等方面形成了难以复制的综合竞争优势，筑牢了医疗信息化领域的技术和服务壁垒。并持续在国产化适配、人工智能医疗大模型应用、区域医疗、产品迭代等方面进行业务升级拓展，提高公司核心竞争力。感谢您对公司的关注！

7、在人工智能的大背景下，公司战略升级“AI+医疗”，在 AI 大模型、5G+物联网等前沿技术与业务融合的过程中，是否取得了技术突破？

答：尊敬的投资者您好，公司持续推动技术创新，以现有产品为基础，紧密围绕医院落地场景及用户需求，加速公司现有业务与人工智能、人形康养机器人等前沿技术深度融合。公司全面推进麻醉、重症、急诊急救三大系统与人工智能的深度融合。推出覆盖术前、术中、术后全流程的麻醉 AI 助手，实现评估自动化、风险管理与知识智能服务，助力麻醉安全。重症产品完成与主流大模型对接，支持云端部署，兼顾智能化与数据安全。急诊临床信息系统集成智能引擎，实现智能分级、辅助诊断、风险预警及电子病历生成等功能突破。同时，公司已经开始着手推动本地化垂域大模型一体机的研发，开展模型训练等工作，打造院内数据安全的专科大模型，全面赋能临床决策与数据安全的要求。感谢您对公司的关注！