

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

(2026年5月18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 19 家机构，25 位参与人 太平洋证券、华安证券、中信证券、国泰海通证券、西部证券、东方财富证券、兴业证券、中泰证券、财通证券、华泰证券、方正证券、光大证券、华福证券、华鑫证券、董事会杂志、荣大科技、金百镭投资、明沅投资、TC Group（道普瑞绅集团）等
时间	2026年5月18日
地点（形式）	麦澜德大厦
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 杨瑞嘉 脑机接口首席临床官 黄澎 副总经理、董事会秘书 陈江宁 财务总监 徐宁
投资者关系活动主要内容介绍	一、投资者参观体验公司产品 二、董事长、总经理杨瑞嘉就公司战略进行解析分享 2025年，公司将“女性健康和美”的战略核心升级为“身心同治”，在治疗格局与治疗模式上实现升维，把疾病治疗思维从传统的躯体症状干预提升至中枢神经与心理双系统调控。依托脑机接口技术，公司重点布局三大方向：精神及心身调控（针对焦虑、抑郁、失眠等情绪相关疾病、盆底身心疾病、泌尿康复诊疗、肿瘤术后康复等）、运动功能重建（卒中后肢体运动障碍、脊髓损伤、神经损伤造成的运动功能障碍）以及认知功能干预（阿尔茨海默病

的早期识别与干预)。与此同时,公司深化精品→爆品→国际化产品策略,并依托13年积累的声、光、电、磁、热、磁等物理能量平台加速转化。

在市场端,公司联合中国妇幼保健协会启动公立医院抗衰老中心建设,将消费医疗运营经验反哺公立体系。消费医疗产品矩阵已覆盖生殖美、皮肤美、形体美、心理美,坚持“诊疗一体”逻辑,构建女性全生命周期健康管理闭环。

三、提问交流

Q1: 抗衰老中心试点的经营情况、规模化复制的可行性及难点,以及对公司业务的增长弹性影响?

公司正在推进抗衰老中心的试点建设,已有若干家医院落地。该业务的底层逻辑为自费模式,依托国家相关部门发布的《美容整形类医疗服务价格项目立项指南》,帮助公立医院建立全新的自主定价收费体系。

可复制性方面,公司计划在不同地区的医院先行试点,若收费模式与运营路径走通,即可在其他医院推广。

当前公立医院普遍面临经营压力,对消费型医疗服务的需求上升,这为业务的快速落地提供了宏观背景。公司掌握女性盆底及妇产康复诊疗的流量入口,与纽培尔医生集团合作,延伸消费业务,为抗衰老中心的持续扩张奠定基础。

Q2: 公司非侵入式脑机接口产品的入院情况及患者自费意愿如何? 能否完成相关收入目标?

相关设备已开始向部分行业头部医院出货,并准备开展全国多中心临床研究项目。预计将有相当数量的医院参与该研究,推动技术的临床普及。

关于收入目标,公司内部设有不同层级的预期,整体业务推进符合规划。由于产品上市时间尚短,患者端的具体反馈数据仍在收集过程中,敬请投资者注意投资风险。

Q3: 公司非侵入式脑机接口产品在医院推广及经济回报性如何?

患者对无创技术接受度较高,医院无需大量宣教即可推广。整体来看,该领域的产业化落地仍处于早期阶段,标准体系尚在完善中,头部企业将更有可能率先找到合规路径并推向市场。

Q4: 雷达磁产品的核心增长驱动是存量替换还是泌尿等新场景?多中心研究和标杆医院建设有何规划?

公司原聚焦于女性盆底及妇产康复领域,但男性盆底功能康复需求也同样旺盛。公司已发布相关专家共识,将雷达磁产品写入其中,计划在泌尿男科推出新的功能性盆底康复解决方案。该方案兼具严肃医疗与消费属性,可在院内及院外(如健康管理机构)落地。由于雷达磁无需采用传统的直肠探头,患者的体验更为舒适,接受度也相应提高。

公司已组建专项团队,致力于在泌尿男科领域走通新的业务模式,预计该板块将成为新的增长点。多中心研究和标杆医院建设将围绕该方向推进。

Q5: 为什么优先选择脑电和近红外功能成像两种模态?后续是否会考虑超声、脑磁等其他技术?

脑电是目前最成熟的神经电生理技术,临床普及度高;近红外具有较好的空间分辨率,二者结合可实现时间与空间维度的互补,适用于前额叶相关功能(如焦虑、抑郁)的检测与干预。

其他技术如脑磁成本较高,脑超声安全性验证尚不完善,因此短期不能大规模在临床落地应用,目前多用于科研,公司会持续关注新技术。临床应用需要简单、有效、可实时闭环调控。当前的多模态方案已能满足绝大部分治疗需求,未来是否引入其他技术将取决于其临床价值。

	<p>Q6: 海外战略如何规划? 目前集中在东南亚, 未来其他地区如何考虑? 哪些产品率先突破? 脑机接口产品如何出海?</p> <p>盆底康复在海外相对小众, 公司初期选择东南亚市场, 主要基于人口规模、经济发展阶段及政策兼容性等因素。在部分东南亚国家, 中国的成熟经验具备较高的可复制性。</p> <p>公司雷达磁产品技术具备一定差异化优势, 无需大量市场教育, 将作为优先国际化的产品线, 目前已在申请全球专利。公司将进行产品形态改造(如小型化、便携化)并融入脑机接口技术, 面向欧美等成熟市场。其他产品线的国际化将视海外渠道建设情况逐步推进。</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	2026年5月18日