

南京麦澜德医疗科技股份有限公司

关于公司 2024 年度“提质增效重回报”专项行动方案的半年度评估报告

为贯彻中央经济工作会议、中央金融工作会议精神，践行“以投资者为本”的发展理念，维护公司全体股东利益，南京麦澜德医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”或“麦澜德”）已于 2024 年 4 月 26 日发布了《南京麦澜德医疗科技股份有限公司“提质增效重回报”行动方案》（以下简称“行动方案”），通过持续加强自身价值创造能力，提高上市公司质量，增强投资信心，切实履行上市公司的责任和义务，回报投资者信任，促进公司长远健康可持续发展。

公司根据行动方案内容，积极开展和落实各项工作，现将 2024 年上半年的主要举措进展及成效报告如下：

一、“主营业务深耕细作，创新驱动发展”方面

2024 年上半年，公司坚定不移地围绕女性的健康和美两个领域深入研究，在深入洞察市场需求的基础上，聚焦女性全生命周期相关的常见病、多发病的完整解决方案；同时，密切关注女性对于由内而外美的需求，并以此为导向，聚焦战略的同时，注重差异化竞争，强调技术创新和成果转化，在盆底及妇产康复、生殖康复和抗衰、运动康复、家用康复等领域持续深耕，在妇科门诊、皮肤诊断等赛道积极布局。2024 年 3 月，公司凭借主营产品智能盆底生殖康复诊疗系统入选工信部第八批制造业单项冠军示范企业。2024 年上半年公司实现营业收入 22,838.42 万元，较上年同期的 20,440.11 万元增长 11.73%，归属于上市公司股东的净利润 7,260.67 万元，同比增长 23.39%；归

属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 6,605.90 万元，同比增加 32.81%。2024 年上半年，公司研发投入 2,641.79 万元，占营业收入的 11.57%，各研发项目进展顺利。

2024 年 1 月，公司与国家卫健委科研所签约合作女性（Female）全生命周期物理（Physical）康复技术（Rehabilitation）项目（简称“FPR 项目”），依托卫健委科研所力量，通过 FPR 项目普及女性全生命周期适宜物理技术，提升相关领域诊疗水平，截至 2024 年 6 月底，FPR 项目已发表四期盆底诊疗路径文章。依托公司自主研发实力，基于对盆底疾病的深刻理解和洞察，继续深入研究电刺激技术、磁刺激技术、射频技术、激光技术、聚焦超声技术、超声影像技术等。2024 年 3 月，公司在盆底康复板块全面升级焕新，推出“磁电热影·智融 PI-ONE”盆底智能诊疗系统，新产品通过融合盆底结构与功能信息，全面评估盆底状态，同时借助大数据智能算法，辅助医生为患者精准匹配磁、电、热个性化治疗方案，解决当前盆底疾病治疗难题，提升治疗效果，完成从产品解决方案到场景化解决方案的进化；同时，公司持续投入女性抗衰板块，采用检测+抗衰一体化理念，打造由内而外抗衰整体解决方案，从生殖抗衰延伸至面部抗衰。

二、“内部管理精益求精，优化治理体系”方面

公司注重人才的储备与培养。公司围绕人才供应链战略，基于员工职业发展全周期，搭建了管理和专业双通道发展模式。2024 年上半年，公司优化了管理层 5G 分层训练体系，对中高层管理进行定期针对性训练，持续完善组织体系、薪酬体系、绩效考核体系建立任职资格标准，加强员工技能培训，关键岗位通过公开竞聘，择优选任，打通员工发展通道，支持员工进行自我提升和创新实践，为公司长远

发展储备人力资源，确保公司拥有持续创新的动力源泉。

财务管理方面，2024年上半年新引入财务BP岗位，协助经营分析，确保资源优化配置，支持主营业务的聚焦和差异化发展，优化业务流程，规范财务操作，通过财务视角为业务决策提供支持，确保各项经营活动既符合财务规范，又能提升业务效益。在公司“降本增效”的方针指引下，通过精确的成本核算和分析，找出成本结构中的关键环节，进行源头削减和过程控制，对不必要的支出进行严格审查和压缩，优化资源分配，实现成本的有效降低，确保每一笔资金都能产生最优的财务回报。

三、“资本运作精准发力，激活发展动能”方面

基于长远的发展愿景和战略规划，公司在复杂的资本市场环境中精准把握投资时机，灵活运用投资、并购等多种资本手段，锁定行业内的优质项目和资源。2024年上半年，公司完成了对杭州小肤科技有限公司（以下简称“小肤科技”）的控股权收购，此次并购是公司战略布局的重要一步，小肤科技是一家专注于科技测肤的国家高新技术企业，率先在3D面部建模、AI皮肤与形态分析领域完成影像采集硬件、应用软件、底层分析算法与业务场景深度匹配、为客户提供一体化医美数字化诊断及解决方案。核心产品“美际3D皮肤分析仪”现已服务全国超过1,200家头部医美机构，同时首次实现了3D数据与市场各SaaS软件打通，为客户深度数字分析与运营提供了更加坚实的数据基础，同时也助力公司对皮肤科的覆盖和延伸，对于公司进一步布局战略之女性美的领域有积极的意义。

为践行“以投资者为本”的发展理念，维护公司全体股东利益，

推动公司“提质增效重回报”，基于对公司未来发展前景的信心及价值的认可，公司控股股东杨瑞嘉先生和史志怀先生一致提议公司以自有资金回购公司股份。截至本评估报告披露日，两期回购方案已累计回购公司股份 214 万股，支付的资金总额为人民币 5,222.61 万元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。下一步，公司将深入探索并研究科学合理的股权激励计划，在符合相关法律法规的前提下，适时推出激励计划以激发管理团队及骨干员工的工作热情与创新潜能，把企业的发展成果与核心团队共享，以确保公司长远发展战略的稳步推进和战略目标的成功实现。

四、“持续践行现金分红，重视投资者回报”方面

公司近年来一直实施积极稳定的利润分配政策，严格按照《公司章程》和《未来三年（2022-2024 年）股东分红回报规划》的有关规定，兼顾公司的长远利益、全体股东的整体利益及公司的可持续发展，切实实施利润分配工作，并将现金分红作为回馈投资者的重要手段，坚持长期、稳定、透明的分红政策。

2024 年上半年，公司完成实施 2023 年度权益分派，每 10 股派息 6.00 元（含税），共派息 59,334,000.00 元（含税）。2024 年 6 月 24 日，由公司控股股东杨瑞嘉先生和史志怀先生一致提议实施 2024 年中期分红，计划向全体股东每 10 股派息 4.00 元（含税），预计派息 39,144,000.00 元（含税），上述利润分配方案已经董事会审议通过，尚需提交股东大会审议。持续的现金分红体现了公司对投资者权益的尊重与保护，也展示了在资本市场的诚信经营和责任担当，有利于提升公司市场形象、增强投资者信心、维持股票市场价值稳定具有积极作用。

五、“加强投资者关系管理，建立信任桥梁”方面

公司根据《上市公司信息披露管理办法》等规定，严格履行信息披露义务，持续优化投资者关系管理工作，不断增强公司信息透明度与沟通坦诚度，切实保护投资者的合法权益。2024年上半年，公司已组织召开1次业绩说明会、1次投资者开放日活动、1次走进上市公司调研活动。E互动问答回复率100%，并通过日常投资者关系热线和邮件等方式与广大投资者交流与答疑，及时与投资者分享企业发展现状、战略实施情况，听取投资者的意见建议，增进投资者对企业的认同感。

六、“强化‘关键少数’责任，引领企业稳健发展”方面

公司与实控人、控股股东以及公司董监高等“关键少数”人员保持紧密沟通，按照要求积极组织相关人员参加各类专项培训。2024年上半年，新任董事、高管参加《2024年第1期上市公司董事、监事和高管初任培训》；同时，借助浦江大学堂、苏上协等培训平台，参加《江苏上市公司投资者关系管理专题》《上市公司高质量发展系列培训——并购重组实务专题》等培训课程。通过加强“关键少数”的培训学习，提升“关键少数”的履职能力。

七、“积极履行社会责任，携手共筑美好未来”方面

在追求经济效益的同时，始终不忘肩上的社会责任。2024年3月，公司向南京市江宁区慈善总会捐赠总价值100万元的盆底诊疗医疗物资，帮助基层医院开展产后、围绝经期女性盆底功能筛查与治疗，切实提高基层女性生活质量。公司自2019年开始，通过慈善捐赠设

备、资金等方式，积极投身女性盆底健康事业。未来，麦澜德将继续深耕女性盆底健康领域，为更多女性同胞的健康和幸福贡献力量。

八、持续评估方案执行情况，维护公司市场形象

2024年下半年，公司将持续评估本次“提质增效重回报”行动方案的具体举措实施进展并履行信息披露义务，努力通过良好的业绩表现、规范的公司治理、积极的投资者回报，切实履行上市公司的责任和义务，回馈投资者的信任，维护公司市场形象，共同促进科创板市场平稳运行。

本次评估报告所涉及的公司规划、发展战略等是公司基于现阶段实际情况作出的基本判断，未来可能会受到市场变动、政策调整等因素影响，具有一定的不确定性，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

南京麦澜德医疗科技股份有限公司董事会

2024年8月21日