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**

**（2023年11月7日-11月8日）**

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | ☑特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称 | 共72家机构，87位参会人员  3W Fund、Fullerton富敦投资、KIM韩国投信、Manulife、NCC 开域资本、PLEAID、Robeco、奥昇投资、彬元、诚盛投资、川财自营、东方阿尔法基金、东方红资管、东海基金、东吴基金、东吴自营、东证资管、复星保德信、国华兴益资产、国盛证券、国寿安保基金、国泰基金、国信资管、海南乘果私募基金、红杉PIPE、华安证券、华安资产、华宝基金、华融自营、华润元大基金、华泰自营、华夏基金、混沌投资、嘉实基金、建信基金、金鹰基金、景顺长城、民生加银、明世伙伴基金、南华基金、浦银理财、勤远投资、人保资产、融通基金、森锦投资、上海翀云私募基金、上海人寿、上海珠池资管、上银基金、泰达宏利、天弘基金、同犇投资、西部利得、禧弘投资、新华基金、鑫元基金、信泰人寿、循远资产、野村资管、翊安（上海）投资、于翼投研、长安基金、长城财富、长城基金、浙商资管、浙商自营、中航基金、中信建投基金、中信建投证券、浦银安盛、太平洋证券、华夏未来资本 |
| 时间 | 2023年11月7日-11月8日 |
| 地点（形式） | 麦澜德大厦、腾讯会议、进门财经电话会 |
| 上市公司接待人员姓名 | 副总经理、董事会秘书 陈江宁  投资总监 焦靖  证券代表 倪清清 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **一、公司2023年第三季度业绩概况**  公司第三季度营业收入8,605.48万元，同比下降25.29%，第三季度归属于上市公司股东的净利润2,589.46万元，同比下降49.65%。前三季度实现营业收入2.9亿元，同比下降2.64%，前三季度归属于上市公司股东的净利润8,473.75万元，同比下降13.62%。公司实施《2023年限制性股票激励计划》产生的股份支付费用税后影响金额为1,474.44万元，在不考虑本次股份支付费用影响下，前三季度实现归属于上市公司股东的净利润为9,948.19万元，同比增长1.41%。  **二、提问交流**  **Q1：公司第三季度业绩下滑的主要原因？10月份是否有好转的迹象？**  **答：**医疗反腐短期内对公司业务产生了一定程度的影响，部分采购延迟和运营安装有滞后的情况。长期看有利于整个行业的规范性发展，目前相关市场活动正逐步恢复正常，预计今年Q4市场销售会进一步改善。  **Q2：公司生殖抗衰产品线三季度业绩表现如何？**  **答：**生殖抗衰产品线保持了不错的增长，第三季度同比增长50%左右，前三季度同比增长100%左右。生殖抗衰是公司继盆底康复之后的第二条重要的产品线，目前已打造完整的产品矩阵，拥有高频、聚焦超声、电、磁等各大技术平台产品，为生殖中心、计划生育门诊、医美机构等提供完整解决方案。  **Q3：公司院外市场销售情况如何？**  **答：**受院外市场需求端影响，盆底院外市场处于持续低迷的状态，前三季度院外业务占比约13%，随着公司院外业务占比持续下降，院外市场对公司整体业务影响较小。  **Q4：请问公司如何看待四季度及全年的业绩预期，2023年股权激励计划预计能否如期实现激励目标？**  **答：**从10月份的订单情况来看，有利于整体推动第四季度恢复原定季度分解指标。全年业绩而言，由于8、9月份销售状况不及预期，2023年股权激励计划业绩目标的实现具有较大挑战性，公司将及时调整分解销售策略，加快拓展渠道销售、有序开展市场推广活动，朝着原定目标全力以赴。  **Q5：公司三季度研发费用同比增长较多的原因？**  **答：**公司重视产品创新，在新产品研发上持续投入，预计今年底到明年初会有3个新产品即将结项上市，同时公司正在预研激光技术，研发投入较同期有所增加。  **Q6：请问公司储备的激光类技术产品应用场景有哪些？**  **答：**激光类产品目前处于工程样机阶段。未来，该产品将应用于盆底等妇科疾病以及生殖抗衰等场景，激光类技术的开发将进一步丰富公司技术平台，从磁、电、声、光、热五不同技术平台深度融合，提供从预防、筛查、诊断、分型、方案、治疗以及康复全病程智能化诊疗解决方案。  **Q7：公司未来产品线开发方向及整体战略是否有调整？**  **答：**没有调整。公司始终围绕女性全生命周期相关的常见病、多发病为核心，不断发掘临床的痛点和需求，并据此持续创新，完善产品迭代、持续技术更新。以盆底康复为基石，持续深耕女性健康相关的其他妇科疾病，在严肃医疗技术可行性和临床价值明确的基础上，同时拓展消费医疗场景，积极布局开拓国际市场业务，致力于成为专注于女性健康与美的世界级医疗器械公司。  公司秉承“两条腿走路”的发展理念，一方面，坚持自主研发、持续加大研发投入，另一方面，也在积极寻求与公司战略方向契合的新项目机会。今年，公司通过设立产业基金的外延式投资策略，投资了部分医疗器械公司，进一步布局女性健康和美的相关业务领域。  **Q8：请问公司整体毛利率水平如何？**  **答：**公司前三季度毛利率约71%，净利率约30%。毛利率较上年同期有所提升，主要原因系今年磁产品全部导入自研自产，同时，生殖抗衰产品毛利率相对较高，一定程度上拉升了整体毛利率水平。公司将努力通过产品迭代、研发新品等手段持续保持毛利率在一个稳定可持续的区间，打造健康可持续的盈利能力。  **Q9：目前公司渠道库存情况如何？**  答：公司注重渠道管理和管控，一直以来，渠道库存都保持在合理的范围。  **Q10：医疗反腐对于患者就诊是否有影响？**  答：医疗反腐不影响患者就诊，从三季度耗材销售情况来看，耗材销量略有增长，也体现了市场需求在不断增长。  **Q11：公司下一步新品有哪些？**  答：预计明年上半年，公司将推出盆底康复线的3个新产品。  二代盆底电。我们在二代新品上整合多个生理指标，提升了诊断效率和精准度，有助于提高后续智能化治疗方案的针对性和有效性。  盆底超声影像系统。我们将推出全新的盆底影像类产品，能够实现一站式获取可视化检测数据的临床需求。  盆底分体磁。我们将在原有盆底磁的基础上，推出分体磁产品，丰富盆底磁的产品线，满足临床更多的需求场景。  盆底三款新品的推出将构建一套基于AI的盆底康复整体解决方案，融合前期已经实现的自动检测、自动报告、自动生成方案等功能，结合更多的数据（包括结构性、功能性等临床指标），将盆底智能化诊疗体系提升至一个新的阶段，优化临床应用的便捷性和有效性，完成从产品解决方案到场景化解决方案的进化。 |
| 风险提示 | 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。 |
| 是否涉及应当披露重大信息 | 否 |
| 日期 | 2023年11月8日 |