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28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10家机构，11位参会人员深圳瑞信致远、宁银理财、安信基金、中睿合银、冲积资产、融泰云臻、乾愓投资、长江证券、古曲基金、宁波宝隽资产 |
| 时间 | 2023年11月28日 |
| 地点（形式） | 麦澜德总部 |
| 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、提问交流****Q1：生育率下降会对公司业绩有影响吗？****答：**我们一直强调，产后人群仅占整体盆底功能障碍性疾病(pelvic floor dysfunction，PFD)人群的一小部分。盆底功能障碍性疾病(pelvic floor dysfunction，PFD)是一种影响患者生活质量的盆底支持组织缺陷和损伤性疾病，包括尿失禁(urinary incontinence，UI)、盆腔器官脱垂(pelvic organ prolapse，POP)、慢性盆腔痛和性功能障碍等一系列影响生活质量的非致命性疾病，此类疾病有如下特点和趋势。（1）患病基数大：根据权威流调报告，成年女性UI的总患病率为30.9%、症状性POP的患病率高达9.6%，可以测算目前PFD 的患病人数至少在2亿，且PFD的患病率出现随年龄增加而递增的趋势。 （2）就诊率低：2005年前，中国PFD的防治领域及相关研究几乎为空白，中国成年女性压力性尿失禁（SUI）的5年内就诊率仅为7.9%。截至2019年，中国三级盆底康复模式已覆盖全国34个省/自治区/直辖市，盆底康复呈逐年递增趋势。至2020年10月，约有500万人次接受盆底疾病筛查。但对比患病基数，规范筛查乃至后续规范治疗的比例依然很低。（3）临床需求持续增长：随着全球老龄化现象的日趋严重、居民经济生活水平的不断提高以及健康意识的逐渐增强，中国女性主动筛查、治疗PFD的人数逐年增多，相关医疗服务覆盖的人群呈明显递增趋势。在早期及时和正确地对PFD患者进行治疗，避免了手术花费，节省了家庭和社会的开支，从源头上预防和治疗女性PFD。目前，PFD的防治已从二三级医院向基层妇产科逐步开展，临床对盆底康复医疗器械的需求也在不断释放，促进了盆底康复行业快速发展。另一方面，从医疗机构覆盖率方面看，卫健委数据显示，我国截至2021年11月底，全国医疗卫生机构数为104.4万个。公司目前服务的医疗机构7400余家，未来终端客户市场仍有较大发掘空间，公司营销策略也从三级医院，逐渐向二级医院、一级医院、社区卫生机构、民营医院、诊所、公共卫生机构等下沉。**Q2：请问公司明年业绩预期是多少？****答：**公司一季度推出了2023年股权激励计划，明年业绩预期请参考股权激励业绩目标，目前暂无调整计划。**Q3：公司下一步新品有哪些？****答：**公司持续投入盆底康复新技术新产品研发，加快新产品推出和老产品迭代升级。预计明年上半年，将推出盆底康复线的3个新产品。（1）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。（2）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。（3）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（包括盆底结构性、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。**Q4：公司盆底超声新品在国内有其他同类产品吗？****答：**不同于市面上超声科产品，公司自主研发的基于AI的盆底超声影像设备属于专科超声影像，专门服务于妇产科、盆底中心等临床科室，用于提升盆底辅助诊断的精准性和便捷性。这预示着盆底诊疗自动化体系将再提升一个档次，融合盆底结构性可视化的诊断指标，完成从产品解决方案到场景化解决方案的进化。**Q5：请问公司生殖抗衰产品应用的场景有哪些？明年的增长预期如何？****答：**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，为妇科、生殖中心、计划生育门诊、医美机构等场景提供完整解决方案。随着女性早发性卵巢功能减退、围绝经期综合症、妇科内分泌问题等发生率的持续升高，基于公司对于新产品的投入和规划，生殖抗衰产品线明年预计保持50%-100%的增长。**Q6：请问公司家用产品目前营收规模？****答**：公司家用系列属于公司重要战略产品之一，目前仍处于培育阶段，销售基数较小，但随着公司近几年在家用系列的布局以及技术突破，已初见成效，预计未来会有较大增长。**Q7：从近几年财报来看，毛利率阶段性有所下滑的原因是什么？****答：**主要是原因是子公司苏州欧宝祥主营注塑件业务，该业务毛利率低，子公司会根据工厂订单情况，偶尔对外承接一些模具订单，当期相应会拉低公司整体毛利率水平。**Q8：请问激光项目的研发进展？****答：**目前处于工程样机阶段。未来，激光类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、热等不同技术平台深度融合，提供从预防、筛查、诊断、治疗以及持续康复全程智能化诊疗解决方案。 |
| 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28日 |