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**

**（2024年5月27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 |
| 参与单位名称 | 共54家机构，74位参与人员 Brilliance Asset Management Limited、nb公募、博衍基金、东吴基金、东吴证券、富国基金、光大保德信、光大理财、国海证券、国泰基金、国新证券、国信证券、国赞投资、和聚私募基金、鹤禧投资、华安基金、华福医药、华商基金、金信基金、进门财经、景顺长城基金、景泰利丰、君和资本、民生加银基金、南京证券、南通天合投资、宁银理财、平安理财、平安资管、上海呈瑞投资、上海睿亿投资、上海域秀投资、深圳市前海辰星、深圳市尚诚资管、深圳市正德泰投资、泰信基金、天风证券、通用技术资本、万家基金、万通投资、西安睿银投资、湘财证券、新华人寿保险、鑫诺嘉誉投资、幸福人寿、浙商证券、正圆私募基金、知恩资本、中航基金、中金公司、中泰证券、中信建投、中信证券、中邮证券 |
| 时间 | 2024年5月27日 |
| 地点（形式） | 麦澜德大厦、进门财经APP |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长、总经理 杨瑞嘉  副总经理、董事会秘书 陈江宁  财务总监 徐宁  产品总监 高雷  高级产品经理 刘庆  证券代表 倪清清 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **一、董事长、总经理杨瑞嘉带领投资者参观公司一楼展厅，介绍公司2024年3月发布的新产品“磁电热影·智融PI-ONE”盆底诊疗系统；**  **二、董事长、总经理杨瑞嘉就公司业务板块与主营产品、核心价值与竞争力、战略规划与布局等内容进行分享；**  麦澜德，聚焦女性全生命周期健康和美的物理康复干预技术，致力于为女性全生命周期常见病、多发病提供从预防、筛查、诊断、治疗以及康复全病程智能化诊疗的完整解决方案。2024年3月，入选工信部第八批制造业单项冠军企业。  **业务板块与主营产品方面：**麦澜德围绕女性全生命周期健康和美的诉求，结合市场现状和行业技术痛点，围绕“声光电热磁”五大技术平台，推出女性全生命周期“康美解决方案”。2024年1月，公司与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。  2024年3月，麦澜德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，完成从产品解决方案到场景化解决方案的进化；同时投入女性抗衰板块，推行由内而外抗衰整体解决方案，从生殖抗衰延伸至面部抗衰。  **在核心价值与竞争力方面，**公司产品融合了“声光电热磁”关键核心技术、智能决策系统及检测治疗一体化方案，打造了细分场景诊疗一体化产品解决矩阵，持续推动麦澜德“世界级专注于女性健康和美的医疗健康公司”愿景的落地。  未来三年，公司将立足于盆底康复的基本盘，向“更严肃”及“更消费”两大领域发展。严肃医疗方面，持续聚焦女性全生命周期常见病、多发病的早筛查、早诊断、早治疗；消费医疗方面，积极布局家用医疗器械和抗衰领域，开展私密检测+抗衰、生殖+面部一体化解决方案，由内而外满足女性健康和美的需求。  **三、提问交流**  **Q1：公司今年预期在保证盆底基本盘的情况下，同时扩大部署抗衰产品管线，人员及研发精力如何分配？**  **答：**研发方面，经过十余年的底层技术开发沉淀和细分场景洞察经验，麦澜德已具备“声光电热磁”关键核心技术积累及丰富的诊疗一体化产品解决方案，技术上是相通的，我们只需要依据各个产品管线的特点将技术运用到不同的产品开发上，后续研发投入较为稳定，将主要用于产品产业化落地。  在人员配置上，公司营销体系采用SBU制，让销售、运营、医学、产品及市场进行深度绑定，各业务条线各司其职，权责明确。  **Q2：今年下半年新产品预期销售情况？国家“以旧换新”政策对公司的利好会持续多久？**  **答：**新产品按照既定的销售政策正在积极推广中，目前已有部分医院完成销售，预计二季度订单量环比增加。今年3月，国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》利好整体医疗器械行业。国家政策的制定实施周期较长，且为逐步推进的过程，预期影响将持续2-3年左右，在此期间公司将积极响应国家号召，抓住内外部机遇，从广度和深度双维拓展市场。  **Q3：请问公司此前是否有成功的并购经验，具体如何实现投资并购后的整合工作？**  **答：**麦澜德上市前，曾收购苏州欧宝祥精密科技有限公司、深圳一粟医疗科技有限公司，针对不同并购标的所处的不同发展阶段，公司采用不同的管理方式。核心理念是：人力及财务强掌控，其他职能板块因地制宜，及时赋能。一方面能够充分发挥既有团队的长处，另一方面，根据实际需要，适时提供研发支持、合规管理、资金规划、人才引进、管理架构升级、品牌建设等多方面的强力支持。此外，公司与上述并购标的均签订业绩承诺条款，制定相应的盈利要求。截至本回复日，欧宝祥、深圳一粟盈利水平良好，持续助力公司增长。  最近12个月内，公司已完成奥通激光100%的股权收购以及小肤科技55%的股权收购事项；凭借自研和并购双轮驱动，以期快速拓展抗衰板块。公司有信心完成并购标的的整合管理工作，期望通过外延式发展策略这一重要手段助力公司快速拓展协同业务板块，以实现可持续健康发展。  **Q4：公司战略“更严肃、更消费”的两大发展方向是否太零散？是否可以兼顾？**  答：公司“更严肃、更消费”的战略看似零散，实则聚焦。  领域聚焦：麦澜德始终专注妇产领域，并购相关领域公司，打造妇产康复专属品牌力；  技术聚焦：公司“更严肃、更消费”领域的关键核心技术均为“声光电热磁”的物理能量技术，技术相关性高；  营销聚焦：持续进行营销管理变革，按业务条线、销售区域、销售终端客户进行市场的精细化划分，完善营销体系；  研发聚焦：研发团队聚焦特定方向，进行特定领域的技术更新迭代。 |
| 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 | 2024年5月27日 |