

南京麦澜德医疗科技股份有限公司

关于 2024 年度“提质增效重回报”行动方案评估报告

暨 2025 年度“提质增效重回报”行动方案

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”）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”）。过去一年，公司根据行动方案内容，积极开展和落实各项工作。为持续践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心及公司价值的认可，公司于 2025 年 4 月 22 日召开的第二届董事会第十二次会议审议通过了《关于 2024 年度“提质增效重回报”行动方案评估报告暨 2025 年度“提质增效重回报”行动方案的议案》。现将 2024 年度行动方案执行评估情况和 2025 年度行动方案内容报告如下：

（一）“主营业务深耕细作，创新驱动发展”方面

2024 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、耗材和信息化等领域持续深耕。

2024 年度，公司实现营业收入 42,454.94 万元，较上年同期增长 24.57%，归属于上市公司股东的净利润 10,158.12 万元，同比增长 13.10%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 8,200.30 万元，同比增加 14.63%。公司研发投入 6,227.30 万元，占营业收入的 14.67%，各研发项目进展顺利。

2024 年，公司在 AI 医疗和智能医疗领域的技术转化取得显著成果。通过融合智能化算法与现有的超声影像、肌电评估以及磁、电、热治疗技术，公司创新推出了盆底智能解决方案——PI-ONE 系统。该系统在评估技术、智能算法、多维物理治疗等方面实现突破，构建起从评估到干预的完整闭环，引领盆底康复行

业向智能化、高效化和精准化发展。

此外，公司盆底生物反馈电刺激产品线、磁刺激产品线全面升级。1) 多模态刺激反馈系统，该产品通过可形变的肌电压力传导阴道电极，突破传统盆底电刺激和生物反馈治疗模式，实现肌电生理和生物力学的双重干预，显著提升病患治疗的舒适度和临床疗效；2) 全新一代雷达磁刺激仪，该产品创新性地采用毫米波雷达技术，开发出非接触式盆底肌运动范围高精度监测系统，突破传统盆底磁刺激的纯被动治疗模式，实现了非侵入式盆底肌运动能力评估、主被动磁刺激训练和评估-治疗-再评估的闭环康复新模式，显著提升盆底肌类疾病筛查效率和治疗效果。

2025 年，公司将以创新为核、智造为翼，持续深耕女性健康与美领域，推动产品技术和性能升级，拓宽各类适应症和应用场景，加速全球化布局与高质量发展。

国内市场方面，随着革命性产品“雷达磁”的重磅上市，盆底康复领域将迎来里程碑式的突破。作为全球首款将雷达技术应用于盆底诊疗的创新设备，“雷达磁”实现了非侵入式精准评估与治疗，在业内具备竞争及领先优势。此外，“雷达磁”的上市还将进一步拓宽磁刺激技术在泌尿科、康复科、肛肠科及老年科的应用，为更多患者提供高效、无创的解决方案，推动相关领域诊疗水平的全面提升。

公司将与合作伙伴紧密协同，重点打造以泌尿科为重点科室的“功能泌尿中心”或“前列腺疾病诊治中心”，实现从 0 到 1 的突破，推动功能泌尿亚学科或专科的建设。同时，公司将持续深化女性全生命周期健康管理理念，整合声、光、电、热、磁等多元化技术，构建覆盖女性健康管理、康复及美容的一体化服务中心，并以此为标杆，逐步向全国推广，为女性提供全方位、个性化的健康服务。

国际市场方面，公司将持续深度拓展全球市场，深化推进全球同步注册体系。以 MDSAP 体系整合多国质量管理规范，运用智能合规平台实现监管要求预测与风险预警，目标将核心产品国际准入周期缩短 10%-15%；实现区域化精准布局，加大新兴市场的开拓力度，重点推进东南亚核心市场；深化区域运营，实施差异化市场策略，积极参与国际医疗展会、技术峰会，更多吸纳国际领域权威专家，

打造行业标杆性学术平台，实时掌握国际前沿技术发展方向和市场实际需求，为公司进一步扩大市场占有率提供有力的市场和渠道保障。

（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，公司优化了管理层5G分层训练体系，对中高管理层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。

数字化建设方面，2024年公司全面上线电子合同签署与管理平台，通过区块链存证、智能模板及电子签章等技术，实现合同全生命周期线上化管理，提升业务签署效率、降低纸质合同管理成本，并依托技术手段强化法律合规性，为供应链、销售及合作伙伴协同提供安全高效的数字化基础设施；搭建统一电子订货平台，打通销售端、仓储端及物流端数据链条，实现耗材产品的在线订购、智能库存匹配及可视化物流跟踪功能，有效优化供应链响应速度，推动终端客户满意度提升，同时强化了销售渠道粘性。

2025年，为加速推进企业治理能力现代化进程，公司将推动智能管理中枢平台建设，全面赋能组织效能跃迁与经营价值重塑。

公司治理方面，公司将根据最新修订的《公司法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等法律法规，持续完善内部法人治理结构，更新修订内部管理制度。同时积极配合独立董事履职，提高公司运作透明度。

(三) “资本运作精准发力，激活发展动能”方面

2024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。

此外，为践行“以投资者为本”的发展理念，维护全体股东利益，公司持续推进股份回购工作。2024年6月，公司第一期股份回购方案已经完成，累计回购股份111.00万股，支付资金总额为3,220.5070万元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。截至2025年3月31日，公司第二期回购方案已累计回购股份108.09万股，支付的资金总额为2,132.2765万元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。回购的股份将在未来适宜时机全部用于股权激励。下一步，公司会综合考虑经营业绩和市场状况，研究实施股权激励的可行性和时机，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。

2025年，公司会持续关注市值健康与投资者回报，综合考虑公司财务状况及二级市场动态，适时采取回购措施，维护公司市值稳定。

外延式发展方面，公司会基于长远的发展愿景和战略规划，将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，有效提升公司的整体市场价值。公司始终保持谨慎而审慎的态度，会充分评估市场环境、项目风险、投资回报等多方面因素以降低投资风险。

(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，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）；公司完成实施 2024 年半年度权益分配，每 10 股派息 4.00 元（含税），共派息 39,144,000.00 元（含税），共计派息 98,478,000.00 元（含税），占公司 2024 年度归属于上市公司股东净利润的 96.95%。

2025 年 4 月 22 日，经第二届董事会第十二次会议、第二届监事会第十次会议审议，公司 2024 年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数分配利润，拟向全体股东每 10 股派发现金红利 4.00 元（含税）。公司总股本 100,000,000 股，扣减回购专用证券账户中的 2,192,143 股，参与分红的股份总数为 97,807,857 股，以此计算合计拟派发现金红利 39,123,142.80 元（含税）。本次利润分配方案尚需股东大会审议。

未来，公司将严格按照《公司章程》的有关规定，综合考虑根据公司所处发展阶段、行业情况及经营状况，努力为股东提供稳定、持续、合理现金分红，与股东共享公司经营发展成果，不断提升股东的投资体验。

（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，公司组织召开 3 次业绩说明会、1 次投资者开放日活动、开展了 11 场现场及线下调研，吸引了 160 余家投资机构。上证 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。

2025 年，公司将继续通过上市公司公告、业绩说明会、上证 e 互动、电话及邮件等方式与广大投资者进行交流答疑；有效利用企业自媒体，财经媒体平台，为投资者提供更快速、多样化的交流渠道；积极参加投资者策略会，与各类投资者面对面交流，并根据投资者需求，组织公司现场调研活动、反路演活动等；开展投资者开放日活动，由董事长带队参与投资者交流活动。

(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，公司组织新任董事、高管参加《2024年第1期上市公司董事、监事和高管初任培训》；组织实际控制人参加《上市公司高质量发展暨监管工作系列培训会》；组织独立董事参加《2024年上市公司独立董事专项合规培训》。同时，借助浦江大学堂、苏上协等培训平台，组织董监高相关人员参加《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。

2025年，公司将持续深化“关键少数”责任落实机制，通过分层培训体系强化控股股东、实控人及董监高的合规意识与战略决策能力：1)组织控股股东、实控人参与新《公司法》及《上市公司治理准则》新规专项解读培训，重点学习实际控制人责任边界、关联交易规范及中小股东权益保护。2)针对董监高开展“监管长牙带刺”案例警示培训，结合证监会通报的违规减持、财务造假等典型案例，强化合规意识与底线思维。

(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，公司向南京江宁区慈善总会捐助价值100万元盆底诊疗医疗物资，用于帮助基层医院开展产后、围绝经期女性群体盆底功能筛查与治疗，切实提高基层妇女生活质量。2024年8月，公司向江苏省妇女儿童福利基金会捐赠10万元，资金用于支持妇女儿童慈善事业发展；同时通过江苏省妇女儿童福利基金会向青海省妇幼保健院、大通县妇幼保健院捐赠2台共计价值69万元麦澜德医用级生物刺激反馈仪，并挂牌成立盆底健康小屋，以此帮助更多盆底疾病人群接受科学、系统、规范的康复治疗，让广大基层女性乐享健康生活。

2025年，麦澜德社会责任行动将延续“关注女性健康、助力基层医疗”的核心方向，深化西部等重点区域医疗援助实践，积极通过医疗资源援助与基础设施优化提升基层服务能力，同步推进专业能力建设与健康管理普及，力争打造可持续的医疗公益生态。

南京麦澜德医疗科技股份有限公司董事会

2025 年 4 月 22 日