

证券代码：603990

证券简称：麦迪科技

编号：2024-002

苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

日期	2024. 5. 22	时间	13: 00
地点	上证路演中心 “麦迪科技投资者关系”微信小程序		
投资者关系活动形式	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）		
参与单位名称	线上参与麦迪科技 2023 年年度暨 2024 年一季度业绩情况说明会的投资者		
公司接待人员及职务	副董事长、总经理：翁康先生 独立董事：李东先生 独立董事：袁万凯先生 独立董事：任小军先生 财务总监：苟关华先生 董事会秘书：李孟豪先生		
主题	麦迪科技 2023 年年度暨 2024 年一季度业绩情况说明会		
附件清单（如有）			
1、问：公司的营业收入大幅增长，但公司净利润却出现了亏损，达到-2.65 亿元，请问导致净利润亏损的主要原因是什么？ 答：尊敬的投资者您好，为推进战略发展，拓宽主营业务范围，公司新增新能源光伏业务，积极推动光伏项目建设投产，并于 2023 年实现产品销售，营业收入大幅增长。但由于光伏新业务开展的前期投入较大并且公司加大了人才引入力度，相关期间费用较高，同时，由于光伏产业链产能扩张、产业供给及终端需求存在阶段性供需错配，导致产业链相关产品价格阶段性波动下			

行且公司产能尚未全部释放，未形成规模效应，综合导致全年亏损。感谢您对公司的关注！

2、问：鉴于公司当前的财务风险和市场挑战，公司将采取哪些措施来优化风险管理和增强盈利能力？

答：尊敬的投资者您好，公司重视风险管理，积极应对。密切关注国内外市场情况，实时跟踪政策变化；统筹协调资金安排，同时重视技术创新，降本增效，提高公司产品竞争力；积极拓展市场，与供应商、客户建立长期稳定的合作关系，降低相关风险，保障公司长期可持续发展。

3、问：公司在光伏电池技术上选择了哪些技术路线（如 TOPCon、HJT 等），这些技术路线的选择是基于什么样的市场和技术评估？公司在研发上的投入占比是多少，未来有哪些研发计划或新技术的引入？

答：尊敬的投资者，您好！公司于 2023 年建设投产 9GW N 型 TOPCon 电池项目，公司选择 TOPCon 电池作为切入口进入光伏行业，是公司综合考虑了性价比、技术成熟度等因素后，经过审慎考虑、充分调研过后做出的选择。TOPCon 具有效率高、衰减短、发电量不受天气影响、能兼容 PERC 产线、量产性好、非硅成本低等优势。现阶段，公司 TOPCon 电池光电转换效率已达到 26.49%，已处于行业领先水平。未来 TOPCon 电池技术持续升级迭代至叠层或背接触等技术具有一定优势。公司将持续关注不同技术的发展情况，并进行相应技术储备，保持公司竞争优势。感谢您对公司业务的关注！

4、问：2023 年麦迪科技的营业收入实现了 102.33% 的增长，请问这一增长主要是由哪些业务板块或产品推动的？

答：尊敬的投资者您好，公司 2023 年开展新能源光伏业务，积极推动光伏项目建设投产，并实现产品销售，2023 年公司光伏业务实现营业收入 3 亿元。

5、问：报告显示公司的资产负债率从期初的 16.61% 上升至 71.92%，这一显著上升是否会对公司的财务稳定性和未来的融资能力产生影响？

答：尊敬的投资者您好，公司 2023 年开展新能源光伏业务，公司原有业务为医疗信息化软件服务，资产负债率相对较低。光伏业务由于行业特性，资产投入较大，资产负债率普遍较高。相关财务指标符合行业水平，不会对公司的财务稳定性和未来融资能力产生重大影响。感谢您对公司的关注！

6、问：公司在医疗信息化和光伏产业两大业务板块中，是否有计划与其他行业进行合作，以实现业务的多元化发展？

答：尊敬的投资者，您好！在产业协同方面，公司将结合医疗信息化多年的行业背景与资源积累，在现有的近 2,400 家医疗机构客户的基础上，充分发挥原有业务与光伏业务的协同效应，发展具有麦迪特色的医院智慧能源管理系统，探索全新商业模式，推动医院智慧能源项目发展与开拓。感谢您对公司业务的关注！

7、问：公司在辅助生殖医疗服务领域的业务发展情况如何，未来有哪些扩展计划？

答：尊敬的投资者，您好！公司全资子公司海口玛丽医是国家卫健委核准开展同时拥有 IVF-ET 与 ICSI 技术的 454 家辅助生殖技术的医疗机构之一（数据截至 2023 年 12 月 31 日）。2023 年，玛丽医院完成 1382 例取卵周期，1074 例移植周期。同时通过新设诊疗科室、扩展服务项目等方式，丰富营收来源。公司医疗服务业务实现营业收入 5660 万元，同比增长 16.24%。未来，公司将持续加强辅助生殖医疗服务业务的拓展的规模化，打造新型数智化医疗生态体系。感谢您对公司业务的关注！

8、问：公司在光伏产业有哪些具体的业务布局，公司在这一领域的战略目标是什么？

答：尊敬的投资者您好，公司将继续围绕“医疗数智化+光伏产业”的经营模式，整合优质资源，完成战略升级。抓住产业发展的市场机遇，专注技术创新与技术储备，提高产品质量与客户服务品质，提高产品竞争力，打造具有全球竞争力的品牌，从专注“生命健康”到“生态健康”，打造公司新的利润增长点。探索新旧业务产业协同模式，推动医院智慧能源业务开拓，发挥协同效应，提高公司综合竞争力。感谢您对公司业务的关注！

9、问：公司在市场推广上的支出是不是有所增加，这是导致净利润下降的一个因素吗？

答：尊敬的投资者您好，2023 年，公司销售费用增长 30.28%，主要原因系公司开展新能源光伏业务，拓展市场所致。感谢您对公司的关注！

10、问：看到公司有机器人领域的战略合作，具体是怎么样的？

答：尊敬的投资者，您好。随着人口老龄化趋势及AI、人形机器人等相关技术发展成熟，公司积极探索医疗看护、护理、陪伴等应用场景中的智能康养服务型机器人。根据前期的调研，公司将对应不同场景落地相应机器人，在医疗看护、病房巡视和陪护等场景进行应用及产品落地。未来，将携手更多上下游伙伴共建产业生态，通过科技赋能，发挥医疗场景、机器人和人工智能等方面的优势，助力服务型机器人在医疗大健康场景产业化落地。感谢您的关注。

11、问：公司在新质生产力方面是否有发展举措？

答：尊敬的投资者，您好。公司持续深耕医疗板块近20年，在医院急危重症协同救治及辅助生殖领域为行业引领者。通过结合华为云在云计算&大模型等方面的领先技术，推动智慧医疗高质量发展，助力急危救治医疗AI应用落地。近期，公司结合最新的政策及技术，持续在医疗信息化的创新业务发力，将前沿科学技术结合公司特定医疗数据资源和市场客户资源，与行业头部机器人本体公司及国内领先的AI机器视觉公司战略合作，整合各自在医疗场景、机器人、人工智能等方面的优势，携手助力服务型机器人在医疗大健康产业化落地；同时依据现有项目经验，拓展低空经济与医疗救援的业务融合，与高校、产业公司合作，加强“产、学、研、用”联动，围绕“低空+医疗”领域，推动技术发展与科技成果转化，探索低空产业发展空间。此外，公司于2023年切入光伏赛道，以麦迪速度迅速落地9GW TOPCon电池产能。现阶段，TOPCon量产效率已突破26%以上，最高转换效率已达26.49%。感谢您的关注。

12、问：公司在低空飞行这块的布局是怎样的？是否有未来业务开展规划？

答：尊敬的投资者，您好。公司作为全国最早做城市智慧急救解决方案供应商之一，具有丰富的医疗场景落地的先发优势。公司前瞻性布局，通过信息化、数字化管理技术，积极探索低空应急救援，已率先与上海、武汉等多家医院、应急救援指挥平台合作完成项目落地。公司最新产品整合了5G、卫星、VR、无人机、车联网等技术，实现了现场高清视频回传、现场指挥疏导和救援快速搜寻及反馈等功能，极大提高了救治效率和救治成功率。此外，公司已与西北工业大学太仓长三角研究院达成合作协议，将围绕低空经济产业布局，在无人机、eVTOL飞行器等方向共同开展依托产业、面向实际应用

的场景研发及商业化落地工作。感谢您的关注。

13、问：公司与华为在哪些业务方面有合作？

答：尊敬的投资者您好，公司推进与华为深度合作，研发了麦迪&华为 5G+物联网联合解决方案，包括基于华为 WIFI6 的院内设备物联网系统，基于华为 5G 技术的车联网系统。联合解决方案助力智慧医院建设，实现高效、安全、便捷的医疗服务。此外，公司联合华为共同发布了基于 5G、大数据、AI 技术赋能的全场景智能化信息平台解决方案，为城市构建区域急危重症区域协同网络，实现基层医院、120 急救中心、救护车、急诊室、手术室等全场景智能协同救治和全生命周期健康管理，全面提升区域急危救治能力。未来，双方将继续深化合作，探索研发围绕急危重症救治的医疗专项大模型。感谢您对公司业务的关注！