

公司代码：603990

公司简称：麦迪科技

**苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司**  
**2025 年年度报告摘要**

## 第一节 重要提示

- 1、 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站 <http://www.sse.com.cn> 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2、 本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3、 公司全体董事出席董事会会议。
- 4、 中汇会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

### 5、 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

2025年3月16日公司第四届董事会第四十一次会议审议通过了《关于公司2025年度利润分配预案的议案》，经中汇会计师事务所（特殊普通合伙）审计，2025年度，公司合并报表实现归属于上市公司股东的净利润39,158,333.60元，其中母公司实现净利润10,270,666.22元。截至2025年12月31日，公司母公司报表中期末未分配利润为人民币-172,466,319.41元。鉴于公司母公司报表中期末未分配利润为负值，考虑到公司经营稳定发展，公司2025年度拟不进行利润分配，不以资本公积金转增股本。

本次利润分配预案尚需提交公司2025年年度股东会审议。

### 截至报告期末，母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响

适用 不适用

经中汇会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截至报告期末，公司母公司财务报表中存在累计未弥补亏损人民币-172,466,319.41元。根据《中华人民共和国公司法》及《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》等相关法律法规的规定，公司目前不满足实施现金分红的前提条件。敬请广大投资者注意相关投资风险。

## 第二节 公司基本情况

### 1、 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	麦迪科技	603990	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	李孟豪	薛天
联系地址	苏州工业园区归家巷 222 号	苏州工业园区归家巷 222 号
电话	0512-62628936	0512-62628936
传真	0512-62628936	0512-62628936
电子信箱	suzhoumedi001@medicalsyste.cn	suzhoumedi001@medicalsyste.cn

## 2、报告期公司主要业务简介

### （一）医疗信息化行业

医疗信息化是传统软件技术和新一代信息技术在医疗领域的应用，是通过计算机软硬件、互联网、大数据、人工智能等现代化前沿技术手段，对医疗机构的内部管理和业务流程所产生的数据进行采集、存储、提取、处理和加工，为医疗业务提供各种质量和效率支撑的信息系统。

中国的医疗信息化可以分为三个阶段，分别是医院管理信息化（HIS）、临床管理信息化（CIS）、区域医疗卫生服务信息化（GMIS），目前已进入以临床医疗管理信息化（CIS）为主的发展阶段，局部地区开始同步向第三阶段推进，医疗信息化建设重心由单体医院应用逐步向跨机构协同和区域一体化延伸。根据 IDC 发布的《中国医疗软件系统解决方案市场预测，2025-2029》报告，医疗信息化建设进入“提质换挡”的新发展周期，卫生健康事业的发展逻辑从“规模扩张”转向“价值创造”，更加聚焦公立医院高质量发展和区域医疗服务体系的均衡化建设。IDC 指出，医院应用软件系统作为医疗信息化的核心领域，仍将保持市场主导地位；与此同时，在国家持续推进紧密型县域医共体建设、强化分级诊疗和医疗资源协同配置的背景下，区域卫生信息系统市场展现出较强的增长动能，区域医疗数据互联互通、远程医疗平台和协同应用需求持续提升。随着医院高质量发展需求不断提高，医疗 IT 项目在系统复杂度、技术先进性及软硬件整体解决方案能力等方面提出了更高要求。

根据赛迪顾问统计数据，中国医疗信息化应用市场规模预计到 2027 年将以前年均 15.2% 的复合增长率持续增长，到 2027 年市场规模有望突破 2,000 亿元。同时，IDC 预测，中国医疗软件系统解决方案市场将保持稳健增长态势，到 2029 年市场规模将达到 397.5 亿元，年复合增长率约为 11.5%，行业市场前景广阔。



来源：IDC 中国，2025

医疗信息化建设是我国政府高度重视的行业，关乎社会民生，与国家的经济发展、和谐稳定息息相关。《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》中着重强调了加强数字中国与健康中国建设，以人工智能引领科研范式变革，国务院印发《关于深入实施“人工智能+”行动的意

见》，强调全面实施“人工智能+”行动，加强人工智能同产业发展；优化医疗机构功能定位和布局，实施医疗卫生强基工程，推进全民健康数智化建设提升医疗服务能力。2025年作为医疗健康领域向高质量发展转型的关键一年，国家出台了多项政策文件，围绕智慧医疗建设、数据安全共享、基层医疗升级等核心方向精准发力，推动医疗信息化建设，加快产业技术创新。2025年3月，在国务院作出的《2025年政府工作报告》中，明确提出“促进医疗、医保、医药协同发展和治理”，并将医疗信息化作为深化医改、优化资源配置的关键支撑。结合地方实践与全国性规划，政策重点围绕数据互联互通、服务模式创新、医保支付智能化等方向展开。医疗信息化将逐步从“工具支撑”转向“服务赋能”，最终实现全民健康服务的提质增效。3月，国家卫生健康委等三部门联合印发《紧密型县域医共体信息化功能指引》，政策依托区域全民健康信息平台，推动人工智能、5G等新技术应用，整合医共体内资源并优化数据共享。4月，国家卫生健康委发布《关于做好卫生健康系统软件正版化工作的通知》，部署卫生健康系统软件正版化推进任务，明确采购、使用、管理全流程要求，强化知识产权保护，目标2027年底前，卫生健康系统使用正版软件工作长效机制基本建立。6月，国家卫生健康委、国家中医药局、国家疾控局印发了《关于进一步加强医疗机构电子病历信息使用管理的通知》，明确加强医疗机构内部管理、规范电子病历信息使用和强化卫生健康行政部门监管等要求，旨在通过压实医疗机构主体责任，强化监管措施，进一步保障患者医疗信息和医疗质量安全。8月，国务院印发《关于深入实施“人工智能+”行动的意见》，提出有序推动人工智能在辅助诊疗、健康管理等场景的应用。在此基础上出台的《实施意见》明确了人工智能在基层应用、临床诊疗、患者服务等方向的重点应用。11月，国家卫生健康委等五部门联合发布了《关于促进和规范“人工智能+医疗卫生”应用发展的实施意见》，明确“人工智能+医疗卫生”应用发展的目标与路径，规范AI在临床诊疗、公共卫生、医院管理等领域的应用场景与安全要求，强化技术研发与人才保障，目标到2027年，形成一批临床专病智能应用，基层诊疗智能辅助广泛推广；到2030年，基层诊疗智能辅助基本全覆盖，二级以上医院普遍开展AI辅助诊断。

## （二） 生殖医学医疗服务行业

由于环境污染、生活与工作压力大以及其他不健康生活方式等的影响，不孕率逐年增长。随着生育政策的变化和不孕率的持续上升，国家卫生部门数据显示，中国育龄夫妇的不孕不育率从20年前的2.5%-3%攀升到近年12%-15%左右，目前患者人数超过5,000万。随着不孕率继续上行、手术支付水平提升及国家实施一对夫妻可以生育三个子女的政策等因素驱动，行业明显具备量价齐升空间，长期市场空间在千亿规模以上。随着国内出生率持续下降，人口老龄化问题凸显，缓解出生人口下降压力，优化人口结构成为被重视的问题。

《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》中特别提到要促进人口高质量发展，健全覆盖全人群、全生命周期的人口服务体系。倡导积极婚育观，优化生育支持政策和激励措施，发挥育儿补贴和个人所得税抵扣政策作用，有效降低家庭生育养育教育成本。完善生育保险制度，落实生育休假制度，实施早孕关爱行动、孕育和出生缺陷防治能力提升计划。

《2025年政府工作报告》中明确要制定促进生育政策，发放育儿补贴，大力发展托幼一体服务，增加普惠托育服务供给。2025年7月，国务院办公厅印发《育儿补贴制度实施方案》规定，自2025年1月1日起，对合法生育的3周岁以下婴幼儿，按每孩每年3,600元标准发放育儿补贴，直至年满3周岁，该补贴具有普惠性，同等适用于一孩、二孩和三孩，每年预计惠及逾2,000万名婴幼儿，2025年前出生且未满3周岁的孩子可按月折算领取。这笔现金补贴免征个人所得税，且在认定低保、特困时不计入家庭收入。中央出台育儿补贴制度后，各地积极响应，形成国家与地方协同推进的格局。辅助生殖作为治疗不孕不育的最有效方法之一，对出生人口的增加有重要贡献。国家相继出台了各类生育政策助推辅助生殖行业发展。2025年，31个省份及新疆生产建设兵团均已将符合条件的辅助生殖项目纳入医保，7个省份实现政策范围内住院分娩医疗费用全额保障，95%的统筹区将生育津贴直接发放给参保人。

### （一） 主要业务

公司是以临床医疗管理信息系统（CIS）系列应用软件产品和临床信息化整体解决方案为核心业务的高新技术企业。在 2019 年，公司通过成功收购玛丽医院，开始进入辅助生殖医疗服务领域，建立了包含医疗信息化和医疗服务的业务布局。

## 1、医疗信息化板块

目前，公司的核心产品主要包括两大类：（1）DoCare 系列临床医疗管理信息系统应用软件，主要包括麻醉临床信息系统、重症监护（ICU）临床信息系统、院前急救信息系统、院内急诊信息系统、血液净化信息系统和临床路径信息系统等；（2）临床信息化整体解决方案，主要包括 Dorico 数字化手术室整体解决方案和 Dorico 数字化急诊急救平台整体解决方案。

公司以数字化医院为目标，以临床应用为基础，以患者为中心，通过与医院现有信息系统及多种床边监护设备的无缝集成，实现各类设备资源和信息资源的共享；通过信息技术与临床知识库的结合，实现向导式辅诊和预警功能；通过高清实时手术视频视教系统，实现远程会诊、手术观摩；在上述临床数据的采集、传输、展现和存储的基础上，公司正致力于通过数据统计分析和挖掘实现智能医疗辅助决策的目标。公司业务的核心价值在于帮助医护人员有效控制医疗质量，规范和优化工作流程，减少或避免医疗差错，改善医患关系，提高工作效率，提升医院科研、决策和管理的整体水平，实现智慧医疗。



同时，公司凭借从单体医院的临床信息化解决方案到区域信息化项目建设的经验积累，为客户提供完整的急救急诊一体化解决方案。通过 5G、物联网等创新技术赋能，数字化救护车、直升机改造，打破院前-院内救治数据互联互通的壁垒，满足各医疗机构间远程诊疗、上下级协同救治需求；将区域急救资源合理分配、患者救治战线前移，缩短抢救时间，提升急救质量，实现智慧急救。

公司的主要客户为医疗机构。经过多年的积累，截至 2025 年 12 月末，公司终端用户已覆盖全国 32 个省份，超过 2,400 家医疗机构，其中三级甲等医院约 1,200 家。为了发现和快速响应客户需求，提高客户服务水平，公司形成了较为完善的客户服务体系。公司在临床信息化市场已经形成了明显的先发优势并树立了良好的品牌形象。

## 2、生殖医学医疗服务板块

玛丽医院成立于 2011 年，是一家现代化民营专科医院，技术力量主要体现在生殖医学科、妇科和男科三大领域，根据海南省卫生和计划生育委员会关于同意海口玛丽医院医学生殖中心“人类辅助生殖技术”试运行的批复（琼卫审函【2015】4 号）的相关内容：海口玛丽医院生殖医学科于 2015 年 3 月 27 日获得夫精人工受精(AIH)技术、体外受精-胚胎移植(IVF-ET)和卵胞内单精子显微注射技术(ICSI)

的试运行资质；并在2016年4月28日经省卫生计生委核准（琼卫审函【2016】20号），准予正式运行开展人类辅助生殖技术：夫精人工受精（AIH）技术、体外受精-胚胎移植（IVF-ET）和卵胞内单精子显微注射技术（ICSI）。2025年，玛丽医院共计完成1,174例取卵周期，共计完成1,268例移植周期。

## （二）经营模式

公司拥有独立完整的采购、研发、销售模式，根据市场需求及自身情况，独立进行生产经营活动。

### 1、采购模式

#### （1）医疗信息化板块

公司开展业务所需的硬件产品主要包括医用平板电脑、移动电脑推车、医用支架和电脑吊臂等医用设备，以及服务器、电脑及配件和网络设备等信息化设备；所需软件产品主要是设计开发工具软件及其他软件等。公司制定供应商管理体系和物资采购流程体系，由采购部负责实施。

#### （2）生殖医学医疗服务板块

公司开展业务所需要的产品主要包括医疗设备、药品、诊疗试剂及相关耗材等。公司制定供应商管理体系和物资采购物流体系，由采购部负责实施。

### 2、生产和服务模式

#### （1）医疗信息化板块

自制软件：公司在成熟产品基础上进行安装调试。安装前，销售人员与实施人员就合同内容与实施项目经理交接。开始实施后，实施人员对客户需求进行详细调研，根据合同约定确定客户需求；在客户环境中安装公司软件产品，上线试运行；通过对客户主要软件使用人员的培训，在系统稳定运行的基础上，完成产品的验收等过程。由于各医疗机构的医疗文书存在一定的差异，管理报表也存在一定的个性化需求，所以公司部分客户在安装前对产品进行定制化开发。

整体解决方案：公司在对客户需求和应用环境进行调研的基础上，结合既有的解决方案确立整个项目建设的具体方案，然后进行软硬件产品采购、项目现场实施，必要时对所应用的软件进行二次开发或客户化。

外购软硬件：公司根据客户对可实现功能的额外需求，选择适配的软件和硬件产品，在项目实施的同时配套外购软硬件产品，一般通过公司向第三方供应商采购然后销售给客户完成。

运维及技术服务：向客户提供系统维护、产品升级和技术支持等方面的服务，根据合同约定进行实施。

#### （2）生殖医学医疗服务板块

以患者为中心的“保姆式”接诊模式，每位患者都由一名主治医师全流程跟踪治疗周期。这种模式有利于医生增强对患者的了解程度，提升诊疗质量，提高治疗成功率。

### 3、销售模式

#### （1）医疗信息化板块

公司采用直接销售和间接销售（经销）相结合的方式，客户包括医疗机构与非医疗机构，其最终用户均为医疗机构（以下简称“终端客户”）。

直接销售模式：公司通过直接参与医疗机构的招标和采购活动来取得业务合同。

间接销售（经销）模式：经销客户根据其取得的终端客户项目的具体需求，与公司双方直接签订项目合同，向公司采购相应的产品或服务，公司进行项目实施，由经销商承担相应支付义务，具体如下表所示：

相关流程	经销商义务及承担主要工作	公司义务及承担主要工作
招标	作为投标人，独立完成对医院的招投标工作。	在经销商独立参与和准备招投标材料时，根据实际需求会要求公司提供产品授权书、技术参数、功能模块说明等资料（如需）。

签署合同	经销商根据其取得的具体项目需要主要通过协议采购方式向公司采购相应产品或服务。	公司通过与经销商直接签订销售合同，经销商作为直接客户；销售合同除约定终端客户、产品价格、数量等外，还会对经销商向终端客户销售的产品功能范围和价格情况作出约定。
项目实施	①负责项目协调、进度跟进； ②数据互通（如需）	在医院现场负责项目的具体实施与技术支持
项目验收	由经销商组织验收工作，最终以终端客户、经销商与公司三方确认的验收报告作为验收结果	
款项支付	向终端客户提出款项支付要求	向经销商提出款项支付要求
项目质保	负责沟通协调	应终端客户或经销商要求，负责质保的具体内容的实施工作

### (2) 生殖医学医疗服务板块

医院直接面向患者，以直销模式开展销售工作。以院内专家的生殖技术为核心，以良好的治疗效果，建立医院口碑。同时，开展了以线上推广为主，线下为辅的营销活动，定期以直播等方式进行新媒体线上推广，线下开展一对一诊疗服务及义诊活动，提升医院形象及知名度。

## 3、公司主要会计数据和财务指标

### 3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2025年	2024年	本年比上年 增减(%)	2023年
总资产	1,242,566,212.00	3,164,052,059.39	-60.73	3,915,297,259.57
归属于上市公司股东的净资产	834,926,743.82	799,632,758.97	4.41	1,096,302,645.86
营业收入	301,479,183.07	464,068,949.17	-35.04	618,141,465.76
利润总额	45,398,852.10	-253,734,189.17	不适用	-261,990,003.72
归属于上市公司股东的净利润	39,158,333.60	-279,474,697.74	不适用	-269,419,361.74
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	8,249,459.17	-367,420,492.73	不适用	-280,526,177.48
经营活动产生的现金流量净额	65,406,223.10	-11,392,562.88	不适用	-316,649,274.19
加权平均净资产收益率(%)	4.78	-28.58	增加33.36个百分点	-22.32
基本每股收益(元/股)	0.13	-0.92	不适用	-0.88
稀释每股收益(元/股)	0.13	-0.92	不适用	-0.88

### 3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	63,339,962.76	71,863,812.00	87,708,575.06	78,566,833.25
归属于上市公司股东的净利润	23,595,895.17	4,731,562.17	5,942,355.49	4,888,520.77
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	2,526,588.46	1,078,269.95	3,518,449.25	1,126,151.51
经营活动产生的现金流量净额	-17,526,663.30	12,754,542.40	17,584,164.13	52,594,179.87

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

#### 4、 股东情况

##### 4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

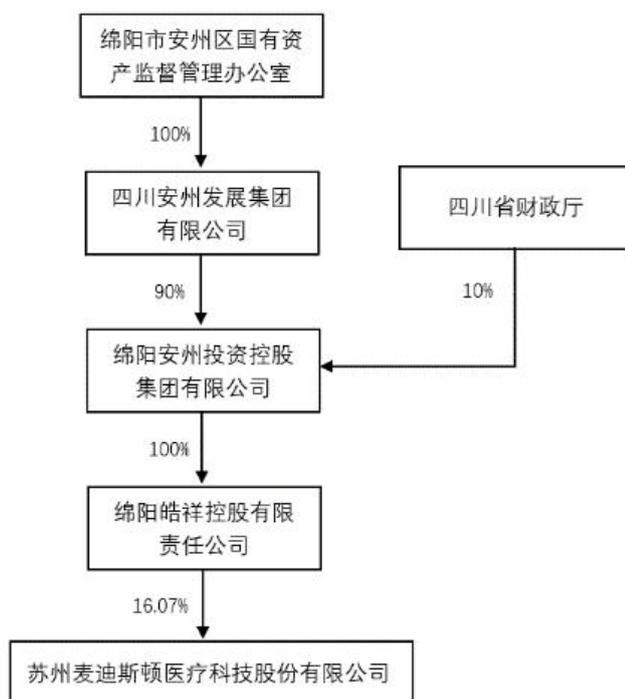
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）					32,225		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					35,315		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）							
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）							
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称 (全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例 (%)	持有有限 售条 件的 股份 数量	质押、标记或冻结情 况		股东 性质
					股份 状态	数量	
绵阳皓祥控股有 限责任公司	0	49,220,145	16.07	0	质押	24,610,040	国有 法人
翁康	-2,476,600	18,380,403	6.00	0	质押	15,308,600	境内 自然 人
张虹	2,830,409	6,617,438	2.16	0	未知		境内 自然 人
黄湘月	2,246,170	4,154,868	1.36	0	未知		境内 自然 人
周成	2,708,800	2,708,800	0.88	0	未知		境内 自然

							人
傅洪	-744,800	2,295,914	0.75	0	未知		境内 自然 人
汪建华	-710,700	2,132,300	0.70	0	未知		境内 自然 人
江淑芬	1,989,680	1,989,680	0.65	0	未知		境内 自然 人
应爱平	297,900	1,937,400	0.63	0	未知		境内 自然 人
高献国	1,895,000	1,895,000	0.62	0	未知		境内 自然 人
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知上述股东之间是否存在关联关系，也未知上述股东之间是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无						

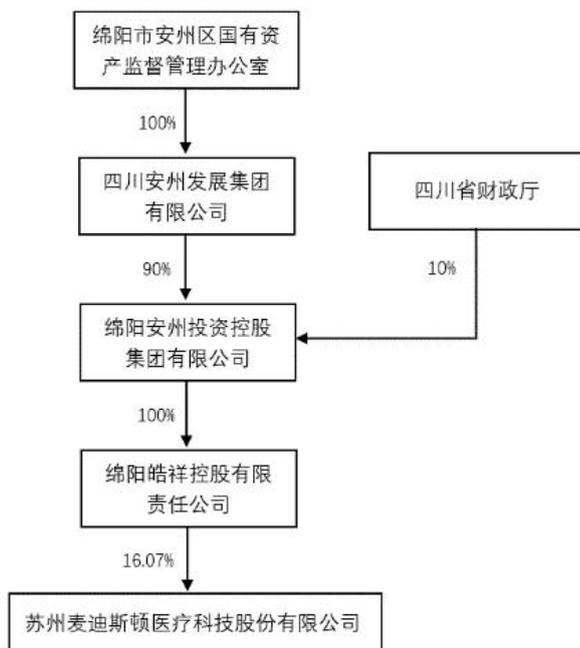
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

## 5、公司债券情况

适用 不适用

### 第三节 重要事项

1、公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司实现营业收入 30,147.92 万元，较上年同期下降了 35.04%，实现利润总额 4,539.89 万元，实现归属于上市公司股东的净利润 3,915.83 万元，实现扭亏为盈。

2、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用