

南京伟思医疗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2025年6月19日-2025年6月30日)

证券代码：688580

证券简称：伟思医疗

<p><b>活动时间及地点：</b></p> <p>2025年6月19日 上海国际会议中心东方滨江大酒店</p> <p>2025年6月25日 上海浦东香格里拉酒店、上海浦东富汇大厦</p> <p>2025年6月30日 南京市雨花台区宁双路19号9栋公司会议室</p>
<p><b>参加单位名称：</b></p> <p>国泰海通医药、华夏基金、趣时资产、新华资产、兴银理财、富国基金、东方红资管、康曼德资本、光大保德信基金、华泰保兴基金、国联人寿、中加基金、浙商资管、利安人寿、世诚投资、爱建证券、汇华理财、国泰君安资产管理、咏明资产、汇利资产、华鑫证券、紫薇私募、光大资管、贺腾资管、中国风险投资、满坡栗资管、中粮信托、连捷投资、中信建投医药、兴业基金、国联民生、杭银理财、财通资管、银河基金、明沚投资、中信保诚人寿、万纳私募、源峰私募、天风医药、上海乾惕投资、涌贝资产、兴证全球基金、兴银基金、华富基金、嘉实基金、国投瑞银基金、德邦基金、淡水泉投资、徐星私募、重庆金科投资、鑫元基金、青岛朋元资产、华安医药、鼎晖投资、中证乾元资本、中泰医药、富荣基金、东北医药、华安基金、恒越基金、博时基金、众安保险、厦门鲸鸿基金、禾昇投资。</p>
<p><b>活动类别：</b> <input checked="" type="checkbox"/> 公司现场接待 <input type="checkbox"/> 电话接待 <input checked="" type="checkbox"/> 其他场所接待</p> <p><input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 重要公告说明会 <input type="checkbox"/> 其他_____</p>
<p><b>形式：</b> 现场结合通讯会议</p>
<p><b>公司接待人员：</b></p> <p>童奕虹（董事会秘书）</p> <p>沈亚鹏（证券事务代表）</p>
<p><b>会议记录：</b></p> <p>一、公司近况介绍</p>

伟思医疗成立于 2001 年，总部位于南京，是一家以技术创新驱动的医疗器械公司，国家高新技术企业，科创板上市公司，国家级专精特新“小巨人”企业。公司为康复医学提供高品质产品和解决方案，以盆底及产后康复、精神心理康复、神经康复、儿童康复等为优势和特色，广泛应用于国内各类医疗机构，包括综合医院、妇产专科医院、精神专科医院、儿童专科医院、康复专科医院等。公司同时积极孵化以能量源设备为核心产品矩阵的医美业务和泌尿外科业务，对标国际竞品，打造国产一线品牌。公司长期致力于将最前沿的科技应用于提高患者生活质量的产品，逐步建立起磁刺激、电刺激、电生理、康复机器人、射频、激光等技术平台，拥有经颅磁刺激仪 MagNeuro, 盆底磁刺激仪 MagBelle, 塑形磁刺激仪 MagGraver, 生物刺激反馈仪 SA980X 和 VisheeNEO, 团体生物反馈仪 Freemind, 钕激光治疗仪 Curestar, 智能康复训练系统 Xlocom, 高频电灼仪 RFIntima、皮秒激光 PicoV 等核心产品品牌。

尽管面临市场需求波动与竞争加剧的挑战，2024 年，伟思医疗始终坚持以“聚焦基石业务，拓展新兴业务”的驱动战略，积极应对行业波动，营业收入端虽同比略有调整，但是通过优化业务结构与强化技术研发，公司整体盈利能力表现稳健，彰显出在成本控制与高附加值产品布局上的显著成效。

2024 年内，①自动导航的经颅磁刺激仪 MagNeuro ONE 系列产品、体外冲击波、皮秒激光、全新电刺激产品等多管线研发新品顺利取证，产品矩阵愈发丰满，加速形成新的增长点；②高频电灼仪、塑形磁产品在妇幼渠道与轻医美市场持续取得销量突破，收获市场积极反馈，为盆底业务转型与医美业务开拓提供新动能；③伟思精神业务在同期高基数的情况下，依然延续良好增长势头，已构建了完整的精神医学物理诊疗中心解决方案，进一步巩固细分市场领先地位；④康复精品方案日益丰满，完成从“单品”到“精品亚专科解决方案”的发展转型，精准满足康复改善型市场需求。综合来看，2024 年内，公司业务结构持续优化改善，总体呈现出稳健发展、加快转型、结构优化的良好态势。

截至 2025 年 Q1，随着医院招采的恢复以及公司新业务拓展力度的加大，公司业绩显著增长，收入同比增长 9.40%，达到 0.96 亿元；归母净利润同比增长 52.71%，达到 0.33 亿元。此外，公司发布《2025 年限制性股票激励计划（草案）》，以 2024 年营业收入为基数，设定 2025 年和 2026 年营收增长率分别

不低于 18%和 40%，彰显对未来发展信心。

面对 2025 年医疗器械行业的新变化、趋势和政策，公司将秉持务实、稳健、长期主义理念，审慎推进研发投入，有效应对市场竞争，以控风险为目标优化组织架构，持续完善市场营销体系。公司将重点提升康复业务市场占有率，持续巩固基石业务根基，确保其稳定贡献，在此基础上，积极开拓新兴业务版图，加大光电医美、泌尿外科、海外国际化等新兴业务布局力度，尽力去挖掘其中的潜力与机会，通过以上多元业务协同发力，全方位增强公司核心竞争力与盈利能力，为投资人创造更稳健的财务回报

## 二、提问沟通环节

1、能否请公司介绍一下，2025 至 2026 这两年的业务发展指引，以及上半年整体经营发展情况，谢谢？

A: 根据公司发布的《2025 年限制性股票激励计划（草案）》，公司已明确设定 2025 年至 2026 年的营收增长率目标，相较于 2024 年分别增长 18%和 40%。这一目标是在深入分析行业趋势并结合公司自身实力后审慎制定的，整体稳健且具有合理性。此次激励计划以收入增长作为唯一核心考核指标，旨在通过股权激励机制，聚焦业务拓展，锚定规模扩张，提升公司整体量级与业绩的连续性，确保战略目标的高效落地与实现。

2025 年上半年，公司所处的医疗设备领域招标数量稳步增长，市场呈现持续回暖态势，为公司发展营造了有利的外部环境。在此背景下，公司紧抓行业机遇，积极顺应发展趋势，围绕年度目标及股权激励计划要求，扎实推进各项季度增长目标的落实。整体而言，公司第二季度生产经营延续了良好发展势头，各业务板块运行稳定有序。关于 2025 年半年度经营情况的详细信息，敬请关注公司后续披露的半年度报告。

2、Q:公司去年新上市的导航经颅磁 MagNeuro One 上市后表现如何？公司精神康复业务的天花板在哪里？未来有哪些拓展机会？

A: 伟思医疗自成立以来持续深耕精神心理康复医疗领域，能够为精神医学提供全面的非药物物理诊疗中心方案。公司 MagNeuro ONE 系列产品于 2024 年

9月正式上市销售，几个月内已完成了在多家精神专科医院的装机。MagNeuro ONE系列产品通过将经颅磁刺激技术与MRI磁共振影像技术相结合，从技术层面真正实现经颅磁治疗过程中的定位精准、剂量精准与刺激精准。该系列产品在多科室普及率和市场渗透率持续增长，成功进驻国内数家知名的精神专科医院，成为主流无创神经调控治疗手段，具有较高发展前景和学术价值。公司将继续对标国际先进水平，助力神经调控在脑科学领域的创新应用。

公司精神康复业务在政策与需求双驱动下前景广阔。国家2025—2027年重点推进精神科建设（如广东省要求区县慢病防治院三年内新建精神科室并配足床位），叠加公众认知提升，将持续释放物理治疗设备需求。此外，公司经颅磁产品完成三代技术升级（从第一代至如今精准经颅磁），竞争力显著增强，今年一季度交付量同比较大幅增长。市场从精神专科医院向等级综合医院及传统精神心理门诊加速渗透，也将开辟更广阔空间。

未来公司精神康复业务将聚焦三大方向：①加大研发投入提升产品智能化水平；②通过学术会议及临床研究强化市场认知；③拓展国际市场提升全球影响力。综上，公司精神康复业务在政策、技术、市场等多方面均有强劲支撑，未来发展前景广阔。

**3、Q：请介绍公司海外业务的发展情况，包括市场拓展、产品销售和合作模式。同时，也留意到公司近期前往北美参加了国际性的经颅磁学术会议，请问本次会议的整体情况能否具体介绍一下？谢谢**

**A：**2024年，公司已着手组建海外营销团队，主要工作涵盖核心产品的注册准入、参加海外展会以及发展代理商等。未来两年，公司海外业务的主要销售收入将集中在亚洲（尤其是东南亚及“一带一路”沿线国家）和南美洲等准入时间相对较短的地区。目前，公司尚未进入欧美市场，且海外业务的收入规模较小，预计在短期内不会对公司整体业绩产生显著影响。

2025年6月12日至14日，公司携经典产品经颅磁刺激仪MagNeuro和明星产品MRI机器人导航经颅磁MagNeuro ONE，亮相在美国圣地亚哥举办的临床经颅磁学会（Clinical TMS Society Annual Meeting, CTMSS）第十三届年会。此次参会旨在全方位展示公司在经颅磁刺激仪领域的技术实力与产品优

势。通过产品展示、专业演示和深入交流，公司力求让全球业界更全面了解伟思医疗在技术研发、产品创新及临床应用等方面的成就，提升伟思医疗在全球康复与精神健康领域的影响力。借助国际平台，公司分享先进理念和技术，加强国际合作与交流，拓展国际视野，为海外市场发展奠定基础，助力海外经颅磁市场突破，开启新篇章。

4、近期，马斯克的 Neurolink 在脑机接口领域取得显著进展，引发了国内 A 股市场的强烈关注，尤其在过去半年中，这种映射反应愈发明显。与此同时，国内多个核心城市已将脑机接口视为重要的新质生产力加以推动，显示出该领域的巨大潜力和发展前景。请问公司管理层对脑机接口行业发展的看法，公司是否会快速跟进？

A:公司在非侵入式脑机接口领域拥有丰富的产品和技术储备，涵盖团体生物反馈、多参数生物反馈、新生儿脑电监测等产品。截至目前，公司已获得数十项与脑机接口相关的专利成果，涉及脑电信号采集、脑电干扰信号校正、信号传输解析和机器学习算法等核心技术，同时非侵入式脑机接口电极方面也积累了多项专利和技术储备。

与此同时，公司目前在神经康复领域的技术布局已从单一设备向“诊断-治疗-康复”全周期解决方案延伸，针对闭环神经康复系统，公司已具备脑电采集、无创神经调控、康复机器人等技术，根据实际临床需求，可以实现“脑信号采集-意图解析-磁刺激调控-机械辅助执行”的闭环康复链：①对于中风后遗症患者，可通过脑电帽实时捕捉运动想象信号，同步触发康复机器人执行训练，同时利用经颅磁刺激(TMS)增强神经可塑性，加速运动功能重建；②对于脊髓损伤患者，公司表面肌电分析系统可评估残存神经功能，结合脉冲磁场治疗仪干预受损脊髓节段，形成个性化康复方案。

依托国家宏观政策支持，公司将密切关注神经科学前端技术发展与运用情况，积极探索并开展多种形式的业务与技术合作，共同推动康复医学领域实现从传统模式向精准化、智能化的跨越发展，谢谢。

5、Q: 公司康复机器人产品均已已悉数获证入市，请教公司如何看待康复

机器人未来的市场空间、逐步兑现的节奏以及公司如何把握发展行业机会，谢谢？

A: 公司已构建了覆盖人体上下肢、全周期康复评估与训练的运动康复机器人产品矩阵。公司康复机器人产品与磁刺激、电刺激、冲击波等其他康复理疗类产品深度融合，形成了涵盖神经康复、运动康复、重症康复、老年慢性病康复等多种康复亚专科的精品解决方案，精准满足康复改善型市场需求。

未来，公司康复机器人业务将持续致力于为临床提供智能化、标准化、效果可评估的应用解决方案，提升康复效率和效果。在确保产品品质的前提下，公司将持续推进产品迭代升级与成本优化，进一步巩固并提升在康复市场中高端领域的核心竞争力。

6、Q: 目前各地政府推行育儿补贴政策，请问目前盆底市场需求是否有所提振，若要提升盆底领域业务的市场竞争力，应如何精准把握政策机遇，制定并实施有效的市场拓展策略？

A: 随着多地政府推行育儿补贴政策，市场对女性盆底健康的关注度重新提升，这为盆底市场带来了新的发展机遇。作为国内女性盆底健康领域的开拓者与标准制定者，公司凭借 20 余年的技术创新沉淀，已构建起覆盖女性全生命周期的立体化健康管理体系。在盆底及产后康复市场，公司以磁刺激、电刺激为核心技术，纵向拓展射频、塑形磁、皮秒等创新产品，开创了从功能修复到美学重塑的诊疗新范式。公司能够提供以女性健康为核心的盆底、私密、形体、皮肤等全方位、个性化、高品质的健康管理解决方案，满足女性健康管理中心的多元化需求。

后续公司还将不断探索女性全生命周期管理的“新”需求，持续深耕女性健康领域，不断推出符合临床和市场需求的高质量产品，助推我国女性全生命周期健康管理水平进一步提升。

7、Q: 医疗器械行业正迈向智能化变革，同行纷纷布局 AI 战略，以提高医疗效率、解放医师时间、满足患者需求并提升服务水平。请问公司是否会积极引入智能化技术，融入产品研发、生产和服务，提升竞争力和市场影响力？

**若有相关计划，能否分享实施方向和时间表？**

A: 公司现有的产品设计已积极运用智能化技术，提升产品自动化和智能化水平：例如：①经颅磁刺激仪（MagNeuro ONE 系列）：引入 AI 驱动的脑部影像处理系统，实现治疗靶点的精准定位与剂量智能调节，为高端临床和科研提供最领先的经颅磁技术；②3A 射频机器人：结合高精度图形识别算法与实时温度控制技术，实现治疗路径自动化与过程可视化，推动射频治疗进入智能化时代；③塑形磁 PMS：采用 RMM 智能气囊技术，智能化自动评估肌肉训练状态，自动监测和调整训练强度，以确保使用者能够达到最佳的训练效果。

人工智能作为新一轮产业变革的核心驱动力，正加速融入医疗设备研发领域，公司将密切关注新兴技术的应用潜力，持续加强 AI 智能化技术在公司产品研发投入与技术创新中的应用，充分利用人工智能技术赋能企业升级发展，例如：①利用 AI 算法对焦虑症、儿童多动症、抑郁症等病症的生物反馈数据进行实时分析，辅助临床决策；②通过 AI 技术优化激光能量管理平台，解决温度控制、自动化操作等核心问题；③积极探索 AI 技术在生物反馈、脑功能、康复机器人，康复物理因子领域的运用场景，助力康复理疗进入智能化时代。

**8、Q: 公司医美板块这两年的重点工作是什么？能否介绍一下皮秒产品的业绩增量情况，以及在皮秒祛斑这个细分赛道，请问公司如何突出重围，谢谢？**

A: 公司医美板块近两年的重点工作主要集中在三大细分领域：私密板块、塑形业务和皮秒产品，具体如下：①私密板块依托公司在公立盆底市场的专业积累，正有序拓展至医美分级市场，以扩大份额、促进业务稳健增长，夯实公司医美板块发展根基。②塑形业务受益于卫健委的减重呼吁，市场需求不断增长。公司推出的塑性磁产品专注于提升肌肉力量和代谢能力，形成了独特的差异化竞争力。尽管进入公立系统需要时间，但预计半年后将有明确的业务数据体现。③皮秒产品是公司医美板块的另一大重点，技术深度显著，国产替代趋势明显，市场潜力广阔。公司首次进入皮肤领域，预计需要半年左右时间完成市场摸索期，深入了解市场动态和客户需求，优化产品和服务，在此基础上，公司将逐步释放业绩增量，为医美板块的持续发展注入新的动力。

总体来看，公司医美板块在技术优势和市场机遇的双重推动下，有望在未

来一年内实现业绩的稳步增长。

**9、Q:公司塑形磁产品是否可用于体重管理中心和减重门诊？未来是否会围绕该市场方向进行其他产品研发？今明两年是否还有其他产品管线可取得注册证？**

**A:**公司塑形磁产品是国内唯一具有 FDA 和 NMPA 双认证且经过注册临床试验用于减围塑形的产品，适应症包含腹部减围塑形，与卫健委体重管理指导原则中关于中心型肥胖的定义吻合，其医疗临床方案与体重管理指导原则中肌肉训练方案规划是一致的。截止 2025 年 Q1，国内部分减重门诊已配备该产品并开展临床运用。未来公司会基于更多身体部位的减重需求进行产品设计和训练方案升级。

在 2025 年，公司积极推进物理因子系列产品的全面升级工作，涵盖中频电、干扰电、超声等多种物理因子平台产品。截至上半年，已有多款物理因子产品顺利取得相关认证，取证进度与预期相符。此外，在医美领域，强脉冲光 IPL 项目正稳步推进，预计将在今年内获得注册证。

日期：2025 年 7 月 3 日

是否涉及应当披露重大信息：否

附件（如有）：无