

南京伟思医疗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2023年9月6日-2023年9月8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>2023/09/06、2023/09/07、2023/09/08</p> <p>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>中泰基金、西部证券、工银瑞信基金、奥博资本</p>
<p><b>活动类别：</b> <input checked="" type="checkbox"/> 公司现场接待    <input checked="" type="checkbox"/> 电话接待    <input 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> 电话会议、现场会议</p>
<p><b>公司接待人员：</b></p> <p>沈亚鹏（证券事务代表）</p>
<p><b>会议记录：</b></p> <p><b>一、公司概况介绍</b></p> <p>伟思医疗成立于2001年，总部位于南京，是国家级专精特新“小巨人”企业、高新技术企业、江苏省企业技术中心。公司主要从事医疗器械的研发、生产和销售，以研发创新为发展驱动力，致力于通过磁刺激、电刺激、电生理以及康复机器人等产品布局，打造康复器械全场景，在康复领域成为中国领先供应商，在磁刺激领域力争成为全球领先供应商，同时，以收购科瑞达激光为契机，提升泌尿科室拓展及激光研发能力；持续研发中高端激光射频等能量源设备，目标成为国产一线品牌。</p> <p>2023年半年度，公司资产总额171,327.37万元，归属于上市公司股东的净资产155,005.95万元。2023年半年度公司实现营业总收入21,979.72万元，同比增加63.87%；归属于上市公司股东的净利润7,055.74万元，同比增加84.43%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润6,534.11万元，同比增加141.60%。公司实施股权激励计划产生股份支付费用（税后）为257.05万元，剔除股份支付和所得税影响，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益</p>

的净利润为 6,791.15 万元，较上年同期（剔除股份支付费用后的归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润）增加 94.13%。

## **二、提问沟通环节**

### **1、Q:近期的医疗行业反腐政策是否对公司业绩有影响？**

A:客观上会对一些正规的学术活动或医院的招采造成一些延迟，但是我们也解读了卫健委的政策，医疗反腐主要是反对虚假的学术会议，重点针对的是关键少数。伟思医疗作为上市公司，一直是合规经营的，坚持技术研发驱动，对标全球主流的技术和产品，我们坚信医疗反腐对公司业务的中长期影响是十分有限的。另外，从操作层面，我们民营市场的收入占比一直在提升，目前民营精神康复的业务势头依然强劲。我们已经积极作出快速适应性调整策略，引导代理商短期聚焦于年度内财政拨款项目和民营市场，减少学术自办会，更多的预算投入调整到销售团队直达终端客户。

### **2、Q:请阐述一下公司现阶段的发展战略？**

A:公司现阶段的发展战略主要是两方面：

一方面，聚焦康复为基石业务，同时着力培养新兴业务。公司致力于通过磁刺激、电刺激、电生理以及康复机器人等产品，打造康复器械全场景，积极布局康复赛道的主流和高端品类，构建覆盖盆底及产后康复、神经康复、精神康复、运动康复等领域领先的康复器械产品矩阵，在康复领域成为中国领先供应商，在磁刺激领域力争成为全球领先供应商。与此同时，公司以收购科瑞达激光为契机，进一步提升泌尿相关科室拓展及激光技术自主研发能力；持续加码投入医美能量源市场主流的皮秒激光、射频、塑形磁产品，对标国际标杆，助力国产替代进口，目标成为中国医美能量源市场的一线品牌。

另一方面，坚持前沿科技，对标全球标杆。公司将持续对标全球标杆企业的技术和产品发展，不断实现技术突破与产品创新，加快成果转化，通过电刺激、磁刺激、电生理、康复机器人、激光以及射频等技术平台，推动产品创新和迭代升级，打造全面而领先的产品布局。坚持以研发创新为核心，以产品技术为支撑，以行业发展为导向，不断引领康复技术创新发展，持续推出符合临

床和市场需求的高质量产品，助力推动国产康复医疗器械向产业链、价值链高端不断攀升，最终完成国产化替代并走上国际舞台。

**3、Q:公司对 2023 年下半年的业绩预期如何？**

A:公司目前各项业务稳定有序推进中，2023 年度股权激励业绩考核目标没有变化，且公司目前业绩完成情况也在股权激励预期范围之内。

**4、Q:公司预计未来 3 年的销售费用将保持在怎样的水平？**

A:公司 2023 年上半年的销售费用率为 25.93%，预计未来中长期公司也将保持在一个较为稳定的销售费用率水平。

**5、Q:公司近几年精神康复和神经康复的业绩成长较为突出，主要原因是什么？**

A:公司这两块业务的业绩增长主要原因在于以下几个方面：

第一，在产品创新方面，经颅磁刺激仪、团体生物反馈仪都在技术创新上不断迭代，二代经颅磁刺激仪（精康专用）具备多通道、深浅自由组合等多项竞争优势，治疗效果和精准性提升显著。二代经颅磁刺激仪（康复专用）为神经康复提供了国际前沿的无创神经调控治疗手段，满足了个性化、精准化的康复需求。二代团体生物反馈仪相对上一代产品工作量减少 20%以上，效率提升 40%以上。

第二，从营销渠道角度，公司基于精神科和康复科业务差异化进行营销团队组织架构的纵向细分，更专业更聚焦的营销团队服务于聚焦客户，从而实现专业领域领先的竞争优势。

第三，从医学推广角度，公司的三级医学体系配合立体渠道可助力新产品快速直达终端客户。

**6、Q:公司对新进入的医美能量源器械市场预期如何？**

A:我们过去做电刺激、磁刺激，现在着手研发射频、激光，都是以能量源为主的产品，技术是共通的，这是前提条件，同时我们坚持研发投入，这两类

产品我们会在国内充分考虑临床需求和解决方案，从技术上同步或者领先进口品牌，通过我们的成本、渠道推广优势帮助我们打开市场、取得份额。

伟思医疗选择布局的激光、射频相关产品，不仅可以满足产后孕妇群体后续塑形减脂、美白护肤等产后恢复相关需求，也可面向广大爱美群体，提供高品质的形体及皮肤相关产品服务，受众群体覆盖妇产科、皮肤科、医疗美容、生活美容等多应用场景，产品应用场景更加丰富。

截至目前公司已形成完整的私密产品矩阵，后续将进一步提升形体、皮肤等产品注册拿证速度。今年公司主要以建设销售渠道和搭建市场队伍为重点，不对业绩做过多硬性承诺，后续将进一步发挥伟思严肃医疗优势、加快国产高端品牌形象导入，不断积蓄品牌势能，稳扎稳打。

日期：2023 年 9 月 8 日

是否涉及应当披露重大信息：否

附件（如有）：无