

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 5 月 28 日-2025 年 6 月 3 日)

证券代码：688580

证券简称：伟思医疗

活动时间及地点： 2025 年 5 月 28 日 南京市雨花台区宁双路 19 号 9 栋公司会议室 2025 年 5 月 30 日 南京市雨花台区宁双路 19 号 9 栋公司会议室 2025 年 6 月 3 日 南京市雨花台区宁双路 19 号 9 栋公司会议室
参加单位名称： 中信建投医药、信达医药、华金医药、西南医药、申万医药、东方医药、鹏华基金、东方红资管、华宝基金、华夏基金、浦银安盛、青骊资产、新华资产、嘉实基金、中银基金、中加基金、富国基金、兴全基金、国盛医药、太平洋医药、国信医药、华源医药、东方财富医药、国泰海通医药、兆顺基金、君和资本、中泰医药、恩舍资产、上海证券报、广发医药、湘财基金、紫薇私募、东北医药、朱雀基金、杭银理财、山西医药、长江医药、圆合金控、华安医药、西部医药、国投安信、华泰医药、泉果基金、中邮医药、鑫元基金、招商医药、浙商医药、和谐汇一、兴业医药、华创医药、中金医药、远方基金、东吴医药、兴业自营、国彤创丰私募、银河医药、华泰医美、每日经济新闻、江苏高投、光大医药、天瑞万合私募基金、路博迈基金、重阳投资、博时基金、华夏未来、广发基金、甬兴医药、平安医药、财通医药、开源医药、易正朗投资、相聚资本、国华兴益、国寿安保基金、北信瑞丰基金、广发资管、太平洋保险、华福医药、湘晨投资、宁银理财、天风医药、中原医药、IDG 资本、农银汇理基金、南方基金。
活动类别： ☒ 公司现场接待 ☐ 电话接待 ☐ 其他场所接待 ☐ 业绩说明会 ☐ 重要公告说明会 ☐ 其他_____
形式： 现场结合通讯会议
公司接待人员： 王志愚（董事长、总经理）

仇凯（副总经理、研发负责人）

韩传（副总经理、营销负责人）

童奕虹（董事会秘书）

沈亚鹏（证券事务代表）

会议记录：

一、公司近况介绍

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, 钬激光治疗仪 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，扩大医美产品销售规模，增强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、能否请公司管理层给大家介绍一下，一季度业绩回暖的驱动因素，以及介绍这一两年的业务发展指引，谢谢？

A：2025 年初，公司所在的医疗设备领域招标数量有所增长。在此背景下，公司积极顺应行业发展趋势，把握市场机遇，实现了第一季度各业务板块的平稳增长。这种增长并非依赖单一产品或业务板块的突出表现，而是多点发力的结果。公司团队经过长期磨合与优化，稳定性有所增强，成员经验丰富，协作较为默契。同时，公司内部组织架构运转顺畅，决策流程得到精简，执行效率有所提升。此外，市场整体回暖也为公司发展提供了较好的外部环境。在内外因素的共同作用下，公司第一季度业绩表现较为亮眼，为全年发展奠定了基础。

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。

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？未来有哪些发展机会？

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 月份正式上市销售，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，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：公司康复机器人产品均已拿证上市，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。

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，助力推进康复医学向精准化、智能化跨越发展，谢谢。

5、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，后续盆底领域业务如何积极把握机会，提高市场竞争力？

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。

6、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，当前关税政策变化频繁，公司海外业务是否受影响？如有，公司采取了哪些应对措施？谢谢

A：2024 年内，公司已开始组建海外营销团队，主要工作包括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来自亚洲（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。

公司目前尚未进入欧美市场，且海外业务的收入体量较小，预计不会对公司整体业绩产生明显影响。此外，公司海外业务目前尚未受到关税政策的直接影响，但我们会持续关注相关动态，做好应对准备。

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。

今年公司会对物理因子系列产品全面升级，包括中频电、干扰电、超声等多种物理因子平台产品，预计会获得多张产品注册证。此外在医美方面，强脉冲光 IPL 项目预计今年取得注册证。

10、从最近 5 年业绩来看，整体康复行业业绩表现波动较大，且多数公司的规模相对较小，请教公司管理层，如何看待当前康复行业的发展现状？康复行业何时能够进入龙头企业崛起、行业整合加速的阶段？谢谢。

A：公司对大康复行业的发展前景充满信心，相信其未来潜力巨大。一方面，人口老龄化加剧和健康意识提升，使得康复市场的潜在需求持续攀升；另一方面，技术创新如智能设备、远程康复等，为康复服务升级注入强大动力。同时，政府政策大力支持，鼓励社会力量参与，完善康复服务体系。康复服务模式也正多元化发展，从医院向社区和家庭延伸，多学科融合趋势显著，为行业发展注入新动力。基于此，公司将加大对大康复产业的营销推广和产品营销资源投入，积极把握行业发展机遇，扩大业务规模，实现稳健增长。

关于行业整合加速和龙头企业崛起的时间节点，这将是一个渐进过程，可能需 3—5 年。市场成熟与竞争加剧将促使具备技术优势、品牌影响力和资源整合能力的企业脱颖而出，引领发展。该进程受创新速度、政策力度和需求演变影响。公司将保持敏锐，积极布局，力争在行业整合中占据有利地位，谢谢。

日期：2025 年 6 月 4 日

是否涉及应当披露重大信息：否

附件（如有）：无