

证券代码： 688277

证券简称：天智航

北京天智航医疗科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-006

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场交流 ☐分析师会议 ☒业绩说明会 ☐路演活动 ☐其他
-----------	---

	券
时间	2025 年 10 月 30 日
地点	线上
上市公司 接待人员姓名	黄军辉 董事会秘书 薛 妍 投资者关系总监
投资者关系活动 主要内容介绍	1. 公司 2025 年 1-3 季度业绩情况？ 2025 年 1-3 季度实现营业收入约 1.87 亿元，较上年同期增长 103.51%。得益于今年行业招投标活动逐步恢复带动行业回暖，公司营业收入高速增长。 相比过去机器人设备收入占据绝对主导，如今公司已形成机器人设备、配套设备及耗材、技术服务三大业务收入结构。公司从一次性设备销售向持续提供服务的综合性商业模式转型取得显著成效，收入更加多元和稳定。叠加手术量逐年加速递增的趋势，公司未来收入的稳定性和可持续性正在增强。 2. 公司产品的市场应用情况？ 骨科手术机器人手术量是衡量企业产品力、商业拓展能力、服务支撑能力、可持续发展能力的核心综合指标。公司始终以市场需求为导向，通过提升医生临床操作体验以及患者治疗获益，有效带动设备使用量的提升。 2025 年第三季度，天玑骨科手术机器人开展手术数量超过 1.2 万例。2025 年 1-3 季度，天玑骨科手术机器人开展手术数量超过 3.5 万例。截至 2025 年第三季度末，天玑骨科手术机器人累计开展手术数量超过 13 万例。 手术量的稳步提升是公司产品临床价值和市场接受度提高的直接体现，将推动公司发展进入良性循环。未来随着手术量的进一步攀升，公司将构筑起更强的竞争壁垒。

	3. 手术机器人商业化落地困难一直是行业痛点，公司如何解决这一问题？ 作为行业的先行者，公司一直在探索手术机器人商业化落地的不同解决方案。目前，公司一方面通过探索新的商业模式解决手术机器人“入院”难的问题，在政府的支持下，进行了“购买技术服务”等新模式的尝试。这种模式大大降低了医疗机构一次性投入成本，提高了手术机器人的可及性，未来将大力推进“购买技术服务”模式装机入院。 另一方面，也通过积极推进出海战略寻找商业化落地新的增长点。公司围绕既定出海战略开展工作，积极参与海外展会，全面展示公司的技术创新成果、产品矩阵、综合实力，多渠道拓展海外业务，稳步构建国际业务网络。根据海外目标市场的不同特点制定差异化的市场策略，不断强化自身国际市场竞争力，提升公司产品的国际影响力。 4. 公司未来的发展战略是什么？ 未来，公司将继续秉持初心，聚焦骨科领域，致力于成为骨科解决方案公司。基于对骨科临床需求的深刻理解和挖掘，公司将围绕骨科领域，整合上下游资源，完善产业链布局。通过技术融合和创新，重塑骨科手术流程，打造更智能化、自动化、更多功能和应用场景覆盖的骨科手术平台。为医生提供更易用、更高效的产品，为患者提供更安全、更精准的优质服务，引领行业发展，持续推动我国“智慧骨科”生态体系建设。
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	不涉及