

河南翔宇医疗设备股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券代码：688626

证券简称：翔宇医疗

编号：2025-014

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（线上交流）
参与单位名称	兴业证券、中信建投证券、国泰海通证券、东吴证券、东北证券、中信证券、谢诺投资、麦佑投资、九水投资、引石私募、动脉网、上海证券报、证券日报、证券时报、中国证券报、大河财立方、经济参考报、赛柏蓝器械。
时间	2025年12月20日
地点	公司现场参会、参观、交流
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理、技术总监：何永正 董秘助理：史晓夏 财务部、董事会办公室等人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、参会、参观、体验活动</p> <p>参加第八届“一带一路”中部康复医学论坛暨第十届康复设备博览会，参观公司康复医学博物馆（筹）、康复装备展览中心，体验脑机接口、康复机器人设备。</p> <p>二、问答交流</p> <p>1、近期，公司两个项目入围2025年人工智能医疗器械创新任务揭榜挂帅名单。其中“面向难治性抑郁症的闭环经颅磁刺激系统”，对比传统经颅磁产品有何优势？未来商业化进展如何？</p> <p>答：翔宇医疗牵头申报的“面向难治性抑郁症的闭环经颅刺</p>

激系统”项目成功入围，标志着公司在脑机接口领域的创新实力和技术先进性获得国家层面认可。在展现该产品核心价值的同时，可大幅提升公司整体品牌影响力，康复行业内极少数企业能同时拥有多个国家重点推广项目或承接多个国家重点研发任务。商业化方面，由于目前该产品主要适用的精神科医疗机构数量有限，单品直接带来的销售额体量暂时相对有限；但受到国家层面的肯定，可显著提升公司的品牌认可度和整体效益。

2、公司侵入式脑机接口产品的研发进展如何？未来侵入式与非侵入式产品的发展定位是怎样的？

答：从行业发展趋势来看，尽管目前存在侵入式、半侵入式和非侵入式三种技术路线，但未来三者有望殊途同归，无创技术正不断逼近有创效果，有创技术持续减少创伤，最终目标是一致的。三者是一种互生互长、相互促进的关系。国家在政策支持上也不会有太大差别。我们认为非侵入式脑机接口可能容易被接受，从产业化速度来看，产业化进程相对会快些。

公司目前在脑机接口领域的技术路径以非侵入式为主，同时规划对目前较成熟的侵入式技术与非侵入式技术进行融合升级，利用自身非侵入式技术优化侵入式产品的性能，立足康复，践行务实且高效的产业化路径。

3、公司在脑机接口等消费级（院外）市场的布局和规划？

答：公司高度关注消费级市场，但由于公司以严肃医疗业务为主，向C端转型需要“循序渐进”。目前公司已开展部分消费级产品的布局，重点方向是将医疗机构内的康复理疗技术“降维”应用到家居领域，具体包括两大赛道：一是健康睡眠家居：将水按摩床、音波律动床、身心反馈设备、经颅微电流失眠头痛治疗装备等医用级产品，与家庭床垫、床具结合，实现理疗产品家具化/家居化；二是健康办公家居：开发具备理疗功能的办公座椅，可针对男性盆底、女性盆底、肛肠、消化及中老年男性前列腺等提供保健作用，同时具备减轻疲劳、提升免疫力、缓解疼痛等功

	<p>能，适配不同人群日益增长的养生保健需求。</p> <p>4、目前脑机接口临床收费的省市覆盖、收费标准及未来变化趋势如何？</p> <p>答：国家医保局年初发布对脑机接口康复收费的指导意见，目前已有约 11 个省市出台脑机接口相关收费标准，是推进脑机接口产业快速发展的积极信号。随着行业发展及政策推进，后续收费标准的清晰度和适配性将进一步提升。各地具体执行细则（如收费涵盖内容、频次限制、与传统项目关系等）仍在明确中，公司将持续关注政策动态。</p> <p>5、公司预计今年及明年脑机接口相关产品收入（销售额）体量如何？目前产品布局及升级规划？</p> <p>答：公司今年 6 月份获得脑电图机及便携式脑电图机产品注册证，但招投标和销售等具有滞后性，截至目前，脑机接口相关产品产生的销售额还较小；2026 年公司将预计实现脑机接口产品销售收入的快速增长。脑机接口产品布局方面，公司已发布约 14 个新品，春节前有望推出接近 30 个新品，且这些产品将于明年内完成多模态、多范式的配置升级，不再局限于单一的视觉诱发、运动想象等模式，而是可根据患者需求和适配情况灵活选择范式。</p> <p>6、脑机接口+康复产品与传统康复产品的现有规模对比？未来脑机接口在康复领域的市场规模？</p> <p>答：行业及临床专家较一致认为，脑机接口有望促进康复行业由“被动康复”向“主动康复”的“代际革新”。康复领域作为脑机接口+康复产品的核心应用场景，市场规模巨大。预计 2027 年下半年至 2028 年，脑机接口行业将进入一定的爆发期，形成红海竞争格局。翔宇医疗凭借技术积累及构建的多模态、多范式等技术壁垒，将持续保持行业竞争优势。</p> <p>7、相较于 AI、计算机出身的脑机接口企业，公司的竞争优势体现在哪些方面？在软件层面如何参与竞争？是否有合作或</p>
--	--

	<p>并购相关 AI 公司的计划？</p> <p>答：公司与这类企业竞争较小：对方聚焦假肢、脑控轮椅等细分领域，公司则专注于康复非侵入式脑机接口应用，面向医院等机构市场，场景和目标市场差异明显。公司核心优势在于脑机接口技术与自有康复设备的深度融合，自研自产芯片、电极、算法、整机等核心部件，具备较全康复装备体系，且设备兼容性好。公司提供脑机接口赋能的整套解决方案，而非单点产品。一体化研发模式在设备兼容性、稳定性和迭代速度上构建了护城河。短期无明确合作或并购 AI 公司计划，公司经营重点是发挥自身在临床需求对接、产品产业化和市场推广方面的优势，将技术转化为可落地产品。</p> <p>8、公司前三季度研发费用率超过 26%，其中 60%-70%投向脑机接口领域，如何评估该高强度投入？未来研发费用何时能进入稳定平台期？净利润率回升有何目标区间？</p> <p>答：公司基于对市场的预判，持续实施高强度研发投入，提前布局脑机接口等前沿技术。公司后续将在现有研发基础上进行细化、深化、升级，研发费用率将维持在稳定水平。公司净利润等短期承压，换长期成长空间，长坡厚雪，未来可期。</p> <p>9、公司脑机接口产品进院规划情况？未来销售费用是否会持续增长？</p> <p>答：截至目前，公司脑机接口相关产品已进入超 500 家三级甲等医院，较快于预期；春节前目标进入 700 家以上，明年目标进入全国 1500 家顶尖三级甲等医院，覆盖国内 90%以上的优质医疗资源，涉及神内、神外、重症、康复、精神等多个科室。目前销售费用已达到一定量级，随着边际效益递增及公司合理的降本增效举措，预计未来不会大幅增长，力争稳中有降。</p> <p>10、公司目前脑机接口相关产品的拿证进展？在行业内的地位优势？脑机接口能否改变康复行业“小散”的格局？</p> <p>答：目前公司已有十几个产品提交注册申请，相关部门分类</p>
--	--

	<p>界定工作完成、开放脑机接口产品下证后，公司将快速推进注册证的办理。康复行业整体呈现“小散”格局，目前行业内脑机接口相关拿证企业较少，短期内脑机接口难以彻底改变行业“小散”格局。</p> <p>11、公司海外市场发展情况、获证情况？面临的挑战和未来营收目标？</p> <p>答：因去年海外营收基数较小，2025年公司海外销售增长较快。目前公司注册主要集中在东南亚、俄罗斯、欧盟（CE认证）等，正尝试FDA认证。攻坚重点是注册证周期和渠道建设。</p> <p>12、公司如何与北京、上海、深圳等科研高地的地方政府、高校、科研院所及顶级医院合作？有何具体计划和期待？</p> <p>答：公司已在北京、上海、广州、深圳、南京、杭州、成都、西安、郑州等一线及准一线城市布局研发中心，成立子公司，整合科研、临床资源，获得产业政策支持，助力主业提升。</p>
是否涉及应披露重大信息	否
附件清单（如有）	无