

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：2026-003

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上交流）
参与单位 名称	信达证券、国泰海通证券、兴业证券、东北证券、山西证券、中泰证券、开源证券、天风证券、国金证券、西南证券、中信建投证券、光大医药、中信证券、方正医药、华鑫证券、太朴生命科学投资、深圳茂源财管、中邮医药、西部医药、国联民生、宏利基金、中原证券、财通证券、中信医疗、中信证券资管、中国人寿养老保险、博时基金、华西证券、国信医药、中银医药、申万宏源、中信建投基金、建信养老金、浙商医药、太平洋证券、进门
时间	2026年4月24日
地点	线上业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理、技术总监：何永正 财务总监：金宏峰 董秘助理、投资总监：史晓夏 证券事务代表：吴利东
投资者关系 活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司经营情况</p> 2025年全年到2026年第一季度，公司营收稳健，净利润转增长，盈利拐点明确。 2025年，公司营收表现企稳回升，净利润下降趋势收窄。

2025年，公司实现营业收入76,774.74万元，同比增长3.26%；归属于上市公司股东的净利润7,815.64万元，同比下降24.08%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润5,827.33万元，同比下降35.23%。

2026年第一季度，公司营收稳健，净利润转增长，盈利拐点明确。2026年第一季度，公司实现营业收入19,308.07万元，同比增长3.78%；归属于上市公司股东的净利润2,532.20万元，同比增长10.33%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润2,329.31万元，同比增长24.51%。

综合来看，公司营收稳健回升，净利润/扣非净利润转增长，拐点明确，公司经营效率与盈利水平同步修复。特别是2026年第一季度，公司营业收入实现稳健增长；销售费用同比减少，费用精细化管控见成效；研发投入同比持平，投入节奏更趋稳健。公司盈利拐点确认，正向变化显著。

二、问答交流

1、2025年康复理疗设备收入同比下降的原因？2026年康复理疗、康复训练、康复评定三类业务增长预期？

答：2025年公司康复理疗设备收入同比略有回落，主要系医保收费政策整合调整，院端需求阶段性承压，属于行业对政策变化的正常反馈。公司已陆续推出上肢/下肢康复机器人、外骨骼机器人等运动康复产品，有望逐步对冲相关影响。

2026年，公司力争实现康复理疗、康复训练、康复评定三大业务均两位数增长，叠加脑机接口产品贡献，驱动整体营收稳健提升。

2、公司自研脑机接口芯片的核心优势、成本优势及占比情况？

答：公司脑机接口芯片为全自研，核心优势在于全产业链自主可控、深度适配康复医疗场景。芯片价差对整机成本影响有限，核心价值体现在迭代速度、系统兼容性、长期升级能力三大维度。

相较外采方案，自研芯片在临床适配、成本管控、质量稳定性上更具优势，研发周期可紧密贴合临床需求，保障产品升级节奏高效协同。

3、“脑机接口+康复”对疗效的提升？公司渠道终端的优势？

答：临床应用数据显示，脑机接口与康复设备融合后，康复效果与效率有效提升。传统康复以被动刺激外周神经与肌肉为主，缺乏大脑主动参与；脑机接口可实时捕捉患者运动意图的脑电信号，驱动外部设备完成动作，并通过感觉神经反馈至大脑，形成“脑-机-神经-肌肉”闭环康复，将被动治疗升级为主动康复模式，疗效更优。

目前公司已与数百家高等级医院建立脑机接口创新协作网络，为临床验证、数据积累与产品迭代提供坚实支撑。

4、脑机接口产品医保收费政策落地情况？2026年公司相关合作医院预计转化收入贡献比例？

答：全国已有 20 余省市出台脑机接口相关收费项目，但正式全面落地尚需时间，当前多数医院以免费试用或按普通康复项目收费为主，收费标准与路径仍待明确，政策推动需要一定周期。

现阶段脑机接口产品主要通过医企协同、科研合作、临床研究（GCP/IIT）模式进入标杆医院，重点用于病例积累、数据验证与专利布局。随着技术从科研探索迈入临床应用，注册证落地后将显著加速商业化进程，为营销体系注入新动能。

5、公司一季度脑机接口产品的收入占比？2026年公司在费用端的规划？

答：目前脑机接口相关收入占比仍处低位，以临床试用与科研合作为主；预计取得注册证后将迎来放量增长。

公司坚持研发引领、创新驱动发展战略，研发投入将保持稳定合理水平；同时持续强化费用精细化管控，2026年销售费用率有望维持稳健。

6、请问公司在家用消费、康复居家化板块的布局？

	<p>答：居家康复是公司核心战略方向，提出“治疗仪器家电化、康复辅具家居化”研发目标，推动 B 端能力向 C 端延伸，实现康复设备智能化、小型化、便携化、易用化，成为家庭健康标配。</p> <p>公司已布局智能助站沙发、扶手茶几、多功能理疗座椅等产品，集成温热、盆底磁、电疗、光疗等功能；院端主力产品亦在加速轻量化与操作简化，适配家庭场景。</p> <p>目前相关产品研发、电商渠道、注册认证同步推进，中短期将迎来多款居家产品获批并实现销售放量。</p> <p>7、“长护险”是否已为公司带来订单？未来三年康养业务空间展望？公司康养板块的渠道建设？</p> <p>答：当前长护险仍以养老照护、上门护理服务为主，康复设备渗透率较低，暂未形成显著订单贡献，主要受制于服务人员操作能力、设备上门合规规范两大瓶颈，政策落地与生态培育尚需时间。</p> <p>公司高度重视长护险赛道，持续跟进政策、参与生态共建，探索康复装备与长护险服务的融合路径。</p> <p>作为国家级智慧健康养老试点示范企业，公司构建覆盖助眠、助立、助行、助听、助看、助浴、疼痛管理、治未病、长期护理的全谱系康复装备+智慧康养综合解决方案，持续完善康养渠道布局。</p> <p>8、公司海外业务情况及 2026 年目标？</p> <p>答：公司前期海外业务基数低，2025 年增速较快（超 50%）。公司海外战略聚焦资质突破+渠道深耕：优先推进 CE、FDA 认证，通过国际展会拓展经销商网络，强化学术推广与合作伙伴赋能，借助国际专家学术影响力提升品牌势能，2026 年力争海外收入实现更高质量增长。</p>
是否涉及应披露重大信息	否