

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：2026-004

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上交流）
参与单位 名称	深圳晋合投资、海富投资、中金财富、中原证券、华创证券、朱雀基金、承风金萍私募基金、财通基金、九方智投、信迹投资、圣熙资产、汉景资本、林孚私募基金、国元证券、国金证券、银鼎证券投资基金、威拜基金、中泰证券、风实投资、东方财富证券、尚泽投资、齐润投资、群英汇力私募基金、“十五五·科创惠民——科创板企业成果转化与民生赋能之 2025 年度医疗器械行业集体业绩说明会”网络端参会者
时间	2026 年 5 月 12 日、5 月 20 日、5 月 29 日
地点	“十五五·科创惠民——科创板企业成果转化与民生赋能之 2025 年度医疗器械行业集体业绩说明会”、公司现场参观交流、线上交流
上市公司接 待人员姓名	董事长、总经理、技术总监：何永正 董事、副总经理、董事会秘书：郭军玲 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	一、参观、体验活动 参观公司厂区、康复医学博物馆（筹）、康复装备展览中心，

容介绍	<p>体验脑机接口等设备。</p> <p>二、公司经营情况</p> <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。</p> <p>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%。</p> <p>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%。</p> <p>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。</p> <p>三、问答交流</p> <p>1、目前研发主要投在哪些方面？会取得什么样的成绩？业绩拐点预计什么时候出现？</p> <p>答：近年来，公司持续加大在研发创新等核心领域的投入，为未来发展奠定坚实基础。公司持续聚焦核心优势，一方面巩固和提升压电式冲击波等大单品的市场地位；另一方面，重点布局多模态、多范式非侵入式脑机接口产品，AI 理疗机器人、外骨骼机器人等康复机器人产品，AI 医疗产品等战略新兴领域，培育新的增长引擎。</p> <p>2025 年全年到 2026 年第一季度，公司营收稳健回升，净利</p>
-----	--

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。

2、公司的战略规划是什么？如何实施？第二增长曲线是什么？

答：短期内，翔宇医疗整体战略以脑机接口 BCI 商业化落地为第一主线，持续保持高位研发投入，重点推进多品类 BCI 康复器械注册拿证、临床应用与三甲医院渠道放量，目标将 BCI 合作三甲医院扩容至千家规模；同时横向完善康复机器人、AI 智能理疗、居家便携康复等新品矩阵，拓宽产品边界。国内端稳固现有医疗机构基本盘、下沉基层康复市场做深渗透；海外端加快 CE/FDA 等资质认证，重点开拓“一带一路”沿线市场，实现境外业务稳健增长。公司同步推进产业链资源整合与内部精细化管控、降本提质增效，稳固传统康复器械基本盘的同时，全力打造 BCI 等为公司第二成长曲线，做强 BCI、压电式冲击波、经颅磁等战略大单品。

3、公司 2025 年做了哪些重点工作？

答：2025 年，行业处于政策深化、需求升级与技术迭代的三重变革期，公司依据年初制定的经营计划，立足主业，始终重视前沿技术布局、新产品研发、不断丰富产品线，同时加强营销网络布局和营销体系建设，持续提升公司品牌形象和核心竞争力。

公司康复机器人实验室、脑科学实验室成果显现，为技术创新提供持续动力；以脑机接口技术为核心引擎，赋能全院临床康复一体化方案，引领康复格局重塑；强化核心医院渠道渗透，构建产学研医用协同营销网络；建设检验检测中心实验室，为康复医疗器械产品全生命周期提供一站式检测服务；积极回购、稳定分红，践行“提质增效重回报”行动方案等。

4、请概述一下公司 2026 年发展规划？

答：2026年，公司将继续以技术创新为发展的第一驱动力，以市场需求和一体化项目建设为导向，持续加大研发投入，不断推出高附加值、高品质、高市场占有率的新产品，持续推进和优化临床康复一体化解决方案，依托公司出众的产业化能力和强大的商业化能力，积极稳妥地实施公司规模化、专业化和品牌化的战略目标。

具体方面：依托科技创新，引领康复技术发展；多元化市场布局，赋能销售业务稳健发展；以脑机接口技术为核心引擎，赋能全院临床康复一体化方案，引领康复格局重塑；以数字化赋能产业升级，构建智慧康复发展新引擎；扩建高能级检验检测实验室，赋能脑机接口与康复机器人创新研发及产业化；加强人才引进与培养，重视人才梯队建设等。

5、请问公司今年有扩展其他业务的打算吗？

答：公司始终立足康复主业，不断做大、做强、做优，中长期不排除进行上下游业务的拓展。公司投资并购始终以“投早投小投精”的理念，聚焦横向技术拓展、产品或渠道补充，兼顾康复服务上下游领域的优质标的，同时关注海外渠道与细分领域爆款产品赋能的标的。

6、预计今年在哪些方面会取得非常好的成绩？哪些方面业绩压力比较大？

答：公司在脑机接口领域已形成较高的技术、产品、渠道市场等多重优势，随着产品注册、医保收费政策、行业支持等条件的进一步成熟，今年有望加速产品商业化。

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。

7、公司研发投入、资本化情况及脑机接口研发进展如何？

答：公司坚持科技创新战略，高度重视前沿技术布局与新产品研发，有序推进核心产品的自主研发及技术积累。结合医疗器械行业特性及公司研发经验，公司依据研发项目所处的开发阶段，综合评估其技术可行性、未来经济效益、能够可靠计量等条件，针对符合开发支出资本化标准的项目，秉持审慎合理的原则，进行研发投入资本化处理。

公司聚焦脑机接口技术创新及产品研发，已掌握算法、芯片、电极等全链条原生技术，2026年相关产品若按计划陆续取证，商业化进程将有望提速。

8、脑机接口产品销售预期、医保政策及市场定位如何？

答：脑机接口注册标准尚在征求意见阶段，公司按既定计划有序推进取证准备事宜，2026年有望率先实现产品交付。目前，多地已陆续发布相关收费目录，可结合传统康复收费、脑电采集收费等方式实现临床应用。

公司响应国家“十五五”脑机接口未来产业战略导向，全面布局脑机接口前沿技术领域。依托脑机接口技术先发优势与公司全品类康复装备产业基础，公司形成“脑机接口技术+自有康复设备”深度融合的一体化整合能力，可快速输出覆盖多中心、多场景的脑机接口康复整体解决方案，进一步升级公司全院临床康复一体化解决方案的技术内涵与服务能力，通过技术赋能实现产品矩阵的差异化升级，全面提升公司在高端康复市场的核心竞争力。

9、压电式冲击波等核心产品市场空间、增速及市占率规划？

答：公司压电式冲击波为填补国内空白的重磅产品，已进入众多三甲医院、大型综合医院，是公司大单品战略的核心产品之一。2026年，公司将继续聚焦核心优势，巩固和提升压电式冲击波等大单品的市场地位，优先覆盖三级医院，后续有望下沉二级

及基层市场。

10、公司产品种类丰富，存货增加原因及优化思路？

答：公司拥有覆盖 10 大门类、55 个系列、近千种康复设备的产品线，需要备有安全库存，近期存货增加主要系脑机接口、压电式冲击波等高价值产品备货，以及与数百家医院共建临床研究及转化中心备货所致。高价值新产品加快抢占三甲医院后，存货周转有望得到逐步优化。

11、公司在居家康复、健康家居领域的规划与落地路径？

答：公司逐步推进“治疗仪器家电化、康复辅具家具化、B 端产品 C 端化”，将医院级技术降维应用于家居场景，规划开发健康沙发、理疗座椅、智能床垫等产品，覆盖家庭、酒店、康养机构等。公司采用“院内带动院外”模式，打造“装备+服务+互联网”的闭环生态。

12、公司海外市场规划及国际合作进展？

答：当前海外收入基数较低，增长空间广阔。2026 年将重点攻克 CE、FDA 认证，聚焦“一带一路”沿线国家，通过参加国际展会开拓经销商，邀请海外合作伙伴到国内考察，借助国际顶尖学者的学术影响力推广产品。

13、公司与同行业公司对比优势？

答：国内同行业公司产品在聚焦程度、技术方向、应用领域、市场定位等方面有所不同，公司目前已成为国内康复医疗器械行业中，少数能够提供康复医疗器械全系列产品、一体化临床康复解决方案及专业技术支持服务的综合型企业。

2026 年，公司将继续聚焦核心优势，一方面巩固和提升压电式冲击波等大单品的市场地位；另一方面，重点布局多模态、多范式非侵入式脑机接口产品，AI 理疗机器人、外骨骼机器人等康复机器人产品，AI 医疗产品等战略新兴领域，培育新的增长引擎。同时，公司将积极探索理疗设备家居化、国际化等新的业务增长点，推动公司实现高质量发展。

	<p>14、公司 2026 年营收、利润及脑机接口业务展望？</p> <p>答：2026 年第一季度，公司营业收入实现稳健增长，净利润/扣非净利润转增长，公司经营效率与盈利水平同步修复，正向变化显著。2026 年脑机接口产品销售贡献主要受注册证取证进度等因素影响，未来有望成为业绩核心增长引擎。</p>
是否涉及应披露重大信息	否