

证券代码：688580

证券简称：伟思医疗

南京伟思医疗科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2020-001

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	西南证券、富国基金、海富通基金、银华基金、建信基金、宝盈基金、招商基金、中银基金、太平养老寿险、南方基金、博时基金、广发基金、申九资产、中信建投、兴业证券、方正证券、紫莺资本、东吴证券、嘉实基金、长江证券、湘楚资产、广发资管、财通证券、浦泓资本、兆天投资、国盛医药、华泰证券、天风证券、国海证券、银河证券、建信基金
时 间	2020 年 8 月 26 日 15:00
形 式	电话会议
上市公司接待人员姓名	钟益群（董事、董事会秘书、副总经理） 许金国（副总经理） 陈莉莉（财务总监） 黄 河（研发轮值首席技术官） 余 鹏（证券部总监）
投资者关系 活动主要内容介绍	会议记录： 一、 公司概况介绍（证券部总监 余鹏） 介绍了公司基本情况，现有的电刺激产品、磁刺激产品和电生理产品的核心技术、产品有效性及临床应用场景，公司所处市场的快速增长以及公司的行业地位。 二、 半年度报告财务数据解读（财务总监 陈莉莉） 2020年上半年，公司营业收入同比增长12.07%、净利润同比增

	<p>长25.23%，公司毛利率持续保持较高水平，运营费用率持续下降，研发投入持续增长。</p> <p>三、 市场及行业解读（副总经理 许金国）</p> <p>1、盆底及产后康复市场持续保持较高增速，主要有以下几个因素：1）产后人群稳定且康复意识逐步提高，未来通过科普教育从而提升转化率。2）中老年女性健康意识和盆底知识普及率的逐步提升、医保覆盖以及消费升级会使盆底康复需求逐步提升。3）院外的产康机构、月子会所连锁化、规模化的发展将会为更多产妇提供更好、更方便的服务。公司也在不断增加产品的竞争力和优势，包括原有产品的升级以及新产品的上市，如盆底磁刺激、“磁电联合”治疗理念的提出，提升了盆底疾病的治疗效果，扩展了适应症。</p> <p>2、神经康复市场中，以脑卒中为代表脑血管疾病患者持续上升，脑卒中的高发率、高致残率以及年轻化趋势决定了康复治疗在脑卒中治疗中具有越来越重要的地位，刚性康复医疗需求持续上升。另外，由于康复治疗周期较长，基层及社区医疗机构所承担的神经康复治疗比例逐步上升，总体供给增加。对于神经康复而言，传统的康复通过外周刺激促进患者中枢神经的重塑或者代偿，而经颅磁刺激技术的提出，通过对中枢的直接刺激，缩短了康复疗程并且提高了康复效果，具有无痛、无损伤、操作简便、安全可靠等优点，使神经康复更为普及化。</p> <p>3、在精神康复市场，我国焦虑、抑郁等情绪障碍类的精神疾病患者不断增加，精神疾病一旦形成若得不到妥善的康复治疗，不仅影响其个人的工作生活，也会对家庭甚至整个社会带来不稳定因素。社会对待精神类疾病患者的态度有所转变，越来越多的专业人才和医疗资源投入到了精神康复领域，同时，相较于过去，精神疾病患者及其家属也更愿意步入专业的医疗机构接受精神康复治疗。传统精神康复是以药物治疗为基础，除此之外，一些新技术如生物电反馈、脑深部电刺激、经颅磁刺激等物理治疗的效果及安全性都已经得到了大量的验证，而随着经颅磁等技术的进一步发展和被认</p>
--	--

	<p>可，其有望得到广泛的应用并推动整个精神康复领域的发展。</p> <p>四、 未来产品和技术发展规划（研发轮值首席技术官 黄河）</p> <p>1、新一代生物刺激反馈仪。2020年3月迭代上市，主要做了如下方面的升级：盆底表面肌电定量评估II代、无线蓝牙传输、通道数升级，增加级联功能、新增两大电刺激模式、新增压力系统。</p> <p>2、新生儿脑电测量仪。我国每年活产婴儿1,500-1,800万（资料来源：国家统计局局长宁吉喆在国务院新闻办公室发布会上介绍，2018年中国出生人口1523万人。2018年《政府工作报告》国家统计局发布。） 早产发生率约为10%（资料来源：《全球早产儿报告》2012年5月2日 WHO等组织发布），住院的新生儿和早产儿之中，有一定比例的脑损伤情形的患儿。脑损伤是新生儿期的重要疾病，是影响新生儿死亡率和生存质量的较为重要原因，在新生儿脑损伤患儿中5%-15%发生脑瘫，25%-50%发生认知或学习障碍（资料来源：Bonifacio S L, Glass H C, Peloquin S , et al. A new neurological focus in neonatal intensive care. Nature Reviews Neurology, 2011, 7(9):485-494.），为了满足新生儿脑损伤筛查和脑功能监护这样急迫而重要的社会性需求，该产品提供了方便、经济、有效的方案，具有五大算法，形成伟思新生儿脑功能损伤筛查及脑功能监护核心技术池。</p> <p>3、康复机器人。以外骨骼为核心的伟思康复机器人系列产品，已经进入医疗器械申请注册阶段。我国每年脑卒中患者新增约200万人（资料来源：中国脑卒中防治报告 2018, 中国脑梗死急性期康复专家共识），每年脊髓损伤患者新增10-14万人（资料来源：常有军, 杨幼平, 孙增春, 韩林林, 苑杰华, 郑学敬, 王成盼, 秦英瀚, 梅英春, 颜智, 刘夕东. 脊髓损伤康复研究现状[J]. 临床医学进展, 2019, 9(3): 354-358.），每年新增需要进行步态训练的人群约100万人（资料来源：脊髓损伤患者流行病学调查*《计算公式=脑卒中（新增数200万*（1-死亡率30%）*75%的致残率）+脊髓损伤（新增数5万）》），而我国康复治疗师非常缺乏，下肢康复训练机器人产品有可能在辅助和替代治疗师方面大有前景。另外，我国脊髓损伤患者约有200万人，需要助行机器人的人群约为80万人，每年新增4-5万人（资料来源：吴周睿, 朱元贵, 程黎明,等. 脊髓损伤与修复的关键科学问题——第81期"双清论坛"综述. 中国科学基金, 2013(03):21-27.），站起来和助行对于这些客户群体来说属于刚需。目</p>
--	--

	<p>前公司的康复机器人产品围绕上下肢、运动康复和助行打造了人机融合和智能控制等技术方向的核心技术池。</p> <p>4、下一代磁刺激产品。目前已完成概念样机及核心技术攻关，在技术方面，在深部线圈及磁聚焦技术、靶点定位及自动跟踪技术、多通道多线圈技术，以及临床有效性验证等方面实现多方向的技术突破，不断拓展磁刺激的临床和市场空间。</p> <p>未来公司坚持蓝海市场的战略定位，聚焦盆底及产后康复、老年康复、步行及助行等热点市场。坚持对标前沿科技，突破核心技术，坚持整合和打造技术平台，提升产品快速迭代能力。</p> <p>五、 提问沟通环节</p> <p>1.Q: 公司产品过去几年高速增长趋势怎样？未来公司市占率有怎样的预期？公司现有产品及未来产品，哪个技术壁垒较高？</p> <p>A: 公司过去几年在盆底和康复市场保持了较快的增长速度，对于未来有几方面的预期：1) 现在盆底康复治疗率偏低，转化率会有进一步的提升。2) 目前中老年女性对盆底健康的意识开始提升。3) 院外的产康机构，随着规模化的发展，会进一步带动产后女性对产后康复的需求。</p> <p>关于技术壁垒，从各技术线来看，电刺激是相对比较成熟的技术，但在软件、算法、治疗有效性、客户体验感等方面还有许多地方需要去研究和探索。磁刺激领域，公司坚持对标国际领先企业，在核心技术方向上不断迭代和升级，对国际上公认的发展方向如线圈深度、磁聚焦等进行不断探索。磁刺激的精准治疗和靶点自动跟踪技术也是很重要的研究方向，通过不断升级和迭代，相信公司在这个领域可以保持一定的领先性。康复机器人方面，公司的两款产品已经进入医疗器械申请注册阶段。</p> <p>2.Q: 公司产品所处的几个领域在国外的的发展情况如何？</p> <p>A: 磁刺激产品，如美国的 Neuronetics，在治疗抑郁症方面有一定的领先性；以色列的 Brainsway，在线圈拍头设计方面有一定领先</p>
--	--

	<p>性。康复机器人方面，美国的 Rewalk 以及日本的 Cyberdyne 等公司，在产品、运营模式、服务等方面做了一些探索，目前有一定领先性。康复机器人在我国还属于起步阶段，我们还需要不断探索和学习，技术和运营等方面还需要创新和追赶。</p> <p>3.Q: 看到有报道说公司所处领域为小而美的赛道，公司产品所处领域的市场空间如何，如何看待所在领域天花板，未来有哪些重点布局及发展方向？</p> <p>A: 比如在产后康复市场，每年有 1,200 万-1,500 万的分娩量，未来市场空间随着人们产后康复意识的提高而不断增加。另外，随着中老年女性盆底健康意识的不断提升以及对于盆底疾病重视程度的提高，该部分市场也会持续增长。来自于北京大学人民医院的调研数据表明，年龄为（53±7）岁的中老年女性盆底疾病患病率为 65.24%。盆底疾病的早期预防和干预很重要，轻中度的疾病需要做康复治疗，重度疾病在手术治疗后再做康复治疗，形成了康复——手术——再康复的模式。</p> <p>4.Q: 通过和许多医院交流了解，得知盆底及产后康复市场很大，综合性医院盆底康复的市场需求非常好，但是床位紧张，无法满足需求，请问公司未来社区医院的布局情况如何？</p> <p>A: 就目前市场来看，等级医院覆盖率较高，我们的主要的工作是进一步提高转化率及盆底疾病的治疗率。市场需求逐步向社区医院下沉，对于患者而言，这些机构具有更好的便利性。</p> <p>5.Q: 新生儿脑电测量仪，未来是否有可能推广到所有的新生儿？</p> <p>A: 新生儿脑电测量仪，主要应用于新生儿科，理论上所有新生儿都可以做脑功能的筛查以及重症监护，包括治疗前、治疗中及出院前的评估，基本每个新生儿可以评估 2-3 次。目前还没有做到所有新生儿的筛查，未来会努力往这个方向走。</p>
--	---

	<p>6.Q: 产后康复与中老年女性康复的市场容量的对比情况如何?</p> <p>A: 仅从宏观数据来看, 产后分娩人群占人口数的 1%, 中老年女性占人口数的 20%, 产后康复与中老年女性市场容量比例为 1:20。中老年女性盆底疾病患病率非常高, 随着基层医疗的逐步启动, 中老年女性康复的理论值会更大一些。</p> <p>7.Q: 月子中心布局及渗透率有多少?</p> <p>A: 根据沙利文的研报数据, 2018 年非医疗机构的盆底及产后康复市场规模约为 9 亿元, 预计未来几年还会继续保持增长, 目前这部分市场的渗透率处于上升趋势。</p> <p>8.Q: 在国内康复器械市场中, 外资品牌占比的情况?</p> <p>A: 国内康复器械行业公开数据较少, 缺乏公开的数据。</p> <p>9.Q: 今年上半年公司研发费用同比增长 30% 多, 主要体现在哪里?</p> <p>A: 上半年公司研发费用为 1,526.57 万元, 同比增长 34.91%。公司上半年在各技术平台的技术迭代与探索方面加大了研发力度, 另外研发人员的增加也是研发费用增长的主要原因之一, 研发人员从 2019 年底的 85 人增加到 2020 年 6 月底的 99 人。</p> <p>10.Q: 关于疫情影响, 根据公司中报来看, 二季度公司业绩增长原因是因为行业整体的恢复还是因为公司自身运营较好?</p> <p>A: 疫情的发生, 对康复医疗器械行业还是有比较大的影响, 医院因疫情的原因暂停采购, 公司二季度业绩的增长主要原因是疫情的恢复以及公司新产品的上市。</p> <p>11.Q: 产后 42 天筛查后等级医院转化率是多少?</p> <p>A: 这块缺乏第三方的调研数据, 根据公司在市场中的了解, 产后</p>
--	--

	<p>筛查覆盖率可能达到 90%-95%，但是从筛查转化为治疗的比例可能只有 20%-30%，随着盆底康复意识的提升等因素，未来转化率会有一个向上的趋势。</p> <p>填表人：吴洁人 填表日期：2020 年 8 月 27 日</p>
附件清单 (如有)	无