

南京伟思医疗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2024年7月18日-2024年7月24日)

证券代码：688580

证券简称：伟思医疗

<p>活动时间及地点： 2024/7/18 南京市雨花台区宁双路19号9栋公司会议室 2024/7/23 南京市雨花台区宁双路19号9栋公司会议室 2024/7/24 南京市雨花台区宁双路19号9栋公司会议室</p>
<p>参加单位名称： 中金医药、君和资本、亥鼎云天私募、太平洋医药、东吴医药、银华基金、方正医药、具力定成私募、中信建投医药、鹏华基金、格林基金、大成基金、华宝基金、惠升基金、中信保诚基金、通用资本、和谐汇一资管、紫金保险、中金银海(香港)基金、中能国新投资、复星集团、诺泉投资、赢仕投资、浙银汇金、安卓投资、金泰资本、缘聚利合、银河医药、诺安基金、国君资管。</p>
<p>活动类别： <input checked="" type="checkbox"/> 公司现场接待 <input type="checkbox"/> 电话接待 <input type="checkbox"/> 其他场所接待 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 重要公告说明会 <input type="checkbox"/> 其他_____</p>
<p>形式： 现场会议</p>
<p>公司接待人员： 童奕虹（投融资总监） 沈亚鹏（证券事务代表）</p>
<p>会议记录： 一、公司概况介绍 伟思医疗成立于2001年，总部位于南京，是一家以技术创新驱动的医疗器械公司，国家高新技术企业，科创板上市公司，国家级专精特新“小巨人”企业。公司为康复医学提供高品质产品和解决方案，以盆底及产后康复、精神心理康复、神经康复、儿童康复等为优势和特色，广泛应用于国内各类医疗机构，包括综合医院、妇产专科医院、精神专科医院、儿童专科医院、康复专科医院等。公司同时积极孵化以能量源设备为核心产品矩阵的医美业务和泌尿外</p>

科业务，对标国际竞品，打造国产一线品牌。

公司长期致力于将最前沿的科技应用于提高患者生活质量的产品，逐步建立起磁刺激、电刺激、电生理、康复机器人、射频、激光等技术平台，拥有经颅磁刺激仪 MagNeuro, 盆底磁刺激仪 MagBelle, 塑形磁刺激仪 MagGraver, 生物刺激反馈仪 SA980X, 团体生物反馈仪 Freemind, 钬激光治疗仪 Curestar, 智能康复训练系统 Xlocom, 高频电灼仪 RFIntima 等核心产品品牌。

根据公司《2023 年度报告》，2023 年度，公司实现营业总收入 46,222.31 万元，同比增加 43.72%；归属于上市公司股东的净利润 13,625.86 万元，同比增加 45.22%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 12,172.63 万元，同比增加 58.93%。报告期内，公司实施股权激励计划产生股份支付费用（税后）为 1,670.49 万元，剔除股份支付和所得税影响，归属于上市公司股东的净利润为 15,296.36 万元，较上年同期（剔除股份支付费用后的归属于上市公司股东的净利润）增加 63.88%。

根据公司《2024 年第一季度报告》，2024 年第一季度，公司实现营业总收入 8,767.03 万元，同比下降 8.24%；归属于上市公司股东的净利润 2,175.32 万元，同比下降 27.69%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1,921.09 万元，同比下降 27.42%。公司实施股权激励计划产生股份支付费用（税后）为 599.96 万元，剔除股份支付和所得税影响，归属于上市公司股东的净利润为 2,775.27 万元，较上年同期（剔除股份支付费用后的归属于上市公司股东的净利润）下降 8.76%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 2,521.05 万元，较上年同期（剔除股份支付费用后的归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润）下降 5.94%。

二、提问沟通环节

1、Q:公司二季度生产经营相对于一季度有哪些变化？全年发展预期目标如何？

A: 根据公司发布的《2023 年限制性股票激励计划》，对于 2023-2024 年业绩进行考核，其中涉及 2024 年考核目标，公司需满足下列两个条件之一：

- (1) 以 2022 年营业收入为基数，2024 年营业收入增长率不低于 80%；
- (2)

以 2022 年净利润为基数，2024 年净利润增长率不低于 110%。上述“营业收入”指经审计的上市公司营业收入、上述“净利润”指归属于上市公司股东的净利润，但剔除本次及其他股权激励计划股份支付费用影响的数值作为计算依据。2024 年度公司的股权激励业绩考核目标没有发生变化，公司会采取积极的应对措施，努力完成全年预期增长目标。

公司二季度生产经营等各项工作稳健推进，关于上半年经营业绩具体情况，还请关注公司 8 月 29 日披露的半年度报告。公司下半年将进一步巩固提升基石业务市场份额（盆底及产后康复、精神心理康复、神经康复），加大新兴业务市场开拓力度（光电医美、泌尿），稳步提升公司收入水平并创造新的业绩增长点。

2、Q：请问公司今年会有哪些新产品上市？谢谢

2024 年，公司瞄准产业技术前沿，将不断推动产品的技术和性能升级，拓宽应用领域和适应症范围。其中①磁刺激领域，公司积极布局精准靶点治疗抑郁症、焦虑等临床应用，其中自动导航的 MagNeuro ONE 系列产品，24 年内已顺利完成取证上市流程，在传统经颅磁刺激仪的基础上，引入了脑部磁共振相关医学影像处理分析系统，可实现经颅磁刺激治疗自动阈值检测、靶点精准定位、智能实时随动等特点，有效提升刺激靶点和刺激剂量的智能精准化水平，从而显著提高临床治疗效果；②电刺激领域：今年将推进电刺激产品技术全面升级，研发更符合临床应用的下一代电刺激产品；③电生理等领域：推进多款电生理核心产品儿童版本开发，扩充儿童康复产品矩阵；④激光射频等其他能量源设备领域：聚焦康复市场主流需求，进一步扩充康复理疗类设备产品矩阵，推进皮秒激光产品开发进展，争取完成取证上市。

3、Q：贵公司冲击波产品上市发布后，请问目前销售情况如何？公司的康复专科业务后续如何布局？

A：体外冲击波 AeroShock 系列产品是一款治疗时间短、无创伤、精准靶向的非侵入性治疗设备，通过气压推动枪管内的子弹快速撞击治疗头，瞬间爆发大能量产生声波，再通过传导介质作用到人体软组织和骨组织，适用于肩周

炎、肱骨外上髁炎、跟腱炎等疾病的辅助治疗。公司于 6 月 12 日取得相关注册证，并于 6 月 18 日完成上市活动，自上市以来，成功吸引了广泛关注，并迅速推向市场，目前上半年已呈现出积极的新品销售态势，公司在康复理疗、疼痛管理等领域的市场综合竞争力进一步提升。

公司上市之后，便持续加大康复专科核心产品布局，丰富公司康复专科产品矩阵，目前针对三级医院康复科已推出“康复环”整体解决方案，包含神经调控、重症康复、运动康复、盆底康复、心理认知康复等领域，后续将推出更多的符合临床需求的高质量康复亚专科建设解决方案，完善立体全覆盖的渠道体系建设，实现基础康复专科业务蓬勃发展。

4、Q：请问贵公司 2024 年可卖的光电类能量源设备主要有哪些，截至目前销售表现如何？以及在研其他光电设备的研发进度？

A：公司 2024 年在售的光电类能量源设备主要包括私密电、私密磁、私密射频以及塑形磁。其中私密系列产品可满足女性私密抗衰的多样需求。塑形磁产品可满足身体塑形、减围等需求，以上产品均可应用于妇幼保健机构、医疗美容机构等。截至上半年，公司光电医美类产品已取得了可观的销售收入。

与此同时，在研的皮秒激光具有治疗皮肤色素类疾病、去除纹身等功能，主要应用于皮肤科、激光科、医学美容科、医疗美容机构等，皮秒激光产品已在年初完成了临床试验，产品效果反馈良好，公司正积极推进相关三类证注册流程。最后，射频抗衰、射频溶脂也正在有序推进过程中。

5、Q：请问公司在盆底及产后康复这块，后续的整体发展思路及预期？

A：伟思未来在盆底康复市场的主要逻辑是以磁电塑射四箭齐发的全面解决方案实现盆底康复业务的稳步增长。在夯实盆底功能性康复的基础上，从盆底康复延展至形体、皮肤等多维领域，去满足不同产妇的多样需求，为女性提供私密健康、形体修复和皮肤治疗等主流方案，满足覆盖妇产科、皮肤科、医疗美容等场景下多元化需求，重点突出针对女性全生命周期健康管理的理念，引领盆底市场走向“盆底康复”+“轻医美”的综合解决方案升级，从而实现盆底康复业务的稳步增长。

同时，除了产妇人群以外，盆底康复适用于广泛的盆底功能障碍性疾病患者，亦可运用于妇科，泌尿科，肛肠科，康复科等科室，未来公司也将持续加强盆底康复业务在更多科室的推广和渗透。

6、Q：公司今年在出海方面有什么打算？

A:海外市场是一个更为广阔的市场，公司对海外市场扩展长期保持积极态度，公司在 2023 年获得了塑形磁、盆底功能磁产品 FDA 认证，也陆续开始参与到一些国外的展会中。目前公司正加快海外市场注册取证、合规准入工作，同时开始搭建国际销售网络，促进企业的国际化发展。但短期来看，海外业务仍还在孵化中，暂时不会对公司业绩造成很大影响。

7、Q:2024 年度全年股份支付费用的影响如何？

A:2024 年 Q1 较去年同期增加 600 万的股份支付费用，2024 年股份支付费用整体预计会高于 2023 年度，故今年股份支付费用对本报告期内的净利润影响相对较大。

8、Q:请问设备更新政策对公司有何影响？预计大约什么时候能实施？

A:医疗设备作为本轮设备更新的七大重点领域之一，政策的出台将有助于提升医疗机构对于更新换代设备的投资意愿，从而增加市场采购需求。截止目前，已有超过 20 省、市公布了有关医疗设备更新实施方案，但资金落实到实际采购可能还需要一点传导时间，所以预计今年下半年将逐步对医疗设备业务有一个需求端的拉动作用，政策带来的增量业绩预计在 Q2、Q3 会逐步反映出来。公司目前已积极响应政策号召，推出多重“以旧换新”产品组合方案，匹配市场设备换新需求，助力医疗行业以旧换新设备升级。后续还将持续关注该政策的实施细节，抓住政策与行业机遇，捕捉更多的商业机会，更好地满足下游客户设备更新需求。

9、Q：“科创板八条”出台后，政策明确支持企业通过并购重组实现跨越式发展，请问公司未来是否或有进一步投资并购计划？主要关注哪些投资并购

机会？

A: 公司一直坚持自研内生增长和外延并购扩张相结合的发展路径，公司 2022 年收购的科瑞达激光既能补充激光平台技术，也能够帮助我们打开泌尿科的市场。2023 上半年，公司投资了两个专业的医疗器械基金，也是一种项目储备的路径。未来公司会在坚持主业发展的基础上，在我们现有的技术平台以及科室覆盖下，寻求临床价值高的技术和产品、协同性强的细分业务，以并购、参股、合资合作的方式切入，加大投资并购的资源投入，不断挖掘产业内纵横合作的机会。

10、Q: 公司 2023 年度现金分红比率达到 75%水平，请问后续是否会延续高比例现金分红政策？

A: 公司始终高度重视回报股东，一直坚持高比例现金分红，公司 2023 年度现金分红金额达 1.02 亿元，无论是分红金额还是现金分红比例均创下上市以来新高水平，展现出回馈股东的十足诚意，彰显公司发展信心。未来，公司将保持连续一贯的现金分红政策，兼顾现金分红总额、比例、盈利情况以及公司发展需求，持续为股东创造价值。

日期：2024 年 7 月 24 日

是否涉及应当披露重大信息：否

附件（如有）：无