

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8月28日)

证券代码：688580

证券简称：伟思医疗

活动时间及地点： 2024/8/28 南京市雨花台区宁双路 19 号 9 栋公司会议室
参加单位名称： 浙商医药、中金医药、国盛医药、华宝基金、西南医药、中泰医药、信达医药、海通医药、兴业医药、中信建投医药、东吴医药、天风医药、中欧基金、嘉实基金、景顺长城基金、鹏华基金、博道基金、恒越基金、大成基金、华夏基金、金信基金、汇添富基金、上海世诚投资、光大资管、华安基金、上海朴易资产、平安资管、平安理财、人保资管、申万资管、国新投资、亚太财产保险、同泰基金、国联人寿、上海呈瑞投资、华夏久盈资产、上海贵源投资、永赢基金、融通基金、朱雀基金、中信资管、开思私募、青骊投资、光大医药、北京久阳润泉资本、龙航资产、锦洋资产、平安医药、国信医药、国海医药、银河医药、东方医药、西部证券医药、华安医药、国泰君安医药、江苏银德投资、景泰利丰基金、中融汇信投资。
活动类别： <input type="checkbox"/> 公司现场接待 <input checked="" 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_____
形式： 现场会议
公司接待人员： 钟益群（董事会秘书、副总经理） 仇凯（副总经理） 陈莉莉（财务总监、董事） 童奕虹（投融资总监） 沈亚鹏（证券事务代表）
会议记录： 一、公司近况介绍 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, 射频激光治疗仪 Curestar, 智能康复训练系统 Xlocom, 高频电灼仪 RFIntima 等核心产品品牌。

8月28日晚间，公司发布了2024半年度报告：上半年实现营业总收入1.92亿元，归属于上市公司股东的净利润4,962.04万元，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5,908.29万元。截至报告期末，公司资产总额17.44亿元，归属于上市公司股东的净资产15.74亿元。

报告期内，公司持续加码渠道覆盖，新客户拓展提速，经颅磁导航机器人、体外冲击波等多管线研发新品加速落地，高频电灼仪、塑形磁产品在妇幼渠道与轻医美市场持续取得销量突破，收获市场积极反馈，业务结构持续优化改善，总体呈现出稳健发展、加快转型、结构优化的良好态势。

2024年下半年，针对2024年医疗器械行业发展新变化、新趋势、新政策，公司将本着务实、稳健、长期主义的经营理念，以更审慎的态度进行研发投入，以更有效的策略面对市场竞争，以控风险为目标进行组织架构的建设，以期为投资人创造更稳健的财务回报。

二、提问沟通环节

1、Q: 请问公司上半年业绩解析及全年整体展望

A: 2024上半年，受宏观环境、医院招投标节奏变化、叠加去年同期高基数等因素多重影响，综合导致公司收入端有所承压。分业务板块来看，公司精神康复、神经康复板块整体实现稳健发展，医美业务也有所突破，但盆底及产后康复市场需求仍有待提高。

自上市以来，在研发方面，伟思积极投入技术创新，不断扩充能量源技术平台，在业务领域上，伟思持续升级老业务，孵化新业务，在团队建设上，伟思推进关键业务团队的职业化体系建设和提升。目前公司发展定位与战略目标已经完全清晰明确，职业化团队体系也基本上建立完成，伴随公司持续提高研发、运营、营销等经营效率和质量，公司下半年会尽力结束下滑，回到正常的发展轨道上来。

今年公司股权激励目标对应的营业收入指标是 5.8 亿，归母净利润也需达到 1.7-1.8 亿的水平，公司今年也一直在尽力完成这个指标，但客观上说，如 24 年半年报所示，今年上半年的业绩确实有一定的压力，但是下半年我们会通过一些重点经营工作，积极改善业绩情况，主要包括，营销 Group1，也就是盆底和医美板块，两个新品要加大产品推广和渠道覆盖，二是营销 Group2 下，伟思精神业务继续巩固领先地位，同时抓住精品康复方案的落实，从产品和渠道上，不断突破伟思原来的业务边界，获得新的业绩增长点。

2、Q:今年下半年，公司主要业务机会有哪些？

A:首先，伟思的精神康复业务今年上半年，在去年的高基数的背景下，依然持续增长，我们下半年全球领先的导航经颅磁的正式上市，会给精神康复业务板块增加了最高端的机型，对于提高伟思的学术品牌影响力，引领经颅磁技术的应用，起到关键的作用，继续巩固伟思精神康复业务的行业领导地位。

其次，在传统的康复领域，产品是以方案化的评定理疗和训练为核心，从去年开始，伴随伟思康复版本经颅磁的推出，公司在康复科的生意规模有所扩大，但这依旧是不够的，那么今年我们又推了冲击波和运康系列产品，叠加已有的盆底康复方案，可以期待神经康复业务在相对较低的业务体量基础上，有一个明显的增速。与此同时，伟思也将围绕银发经济的机会点，将自身较强的能量源和智能运康技术，运用到精品康复方案上，提供更多元全面的产品。

此外，为了盆底及产后康复业务长期稳定的发展，公司提出了深耕盆底，走出盆底的双升级策略，传统的基于产妇的盆底康复确实有较大的挑战，但是在产妇以外依然有比较好的机遇，在女性全周期健康管理的解决方案上，也会有广阔的空间，我们会加大对新方案的商业化进程，推动盆底业务下半年的有

效反弹。最后，公司两个新产品高频电灼仪（私密射频）与塑形磁的顺利上市，也可以为盆底转型和医美开拓提供新的动能，有望成为公司业绩新的增长引擎，谢谢。

3、Q：请问公司今年会有哪些新产品上市？

A：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；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，目前全新物理因子平台产品研发进展顺利，部分电刺激产品已提交注册，采用模块化设计，支持多种物理治疗模块自由组合，方便满足康复临床不同的应用场景，可提升康复理疗产品竞争力；③电生理等领域：完成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激光射频领域：推进皮秒激光产品开发进展，争取完成取证上市；⑤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，谢谢。

4、今年上半年发布的导航经颅磁，请问这款经颅磁与以往的产品比起来，主要有哪些差异？

A：新一代高端经颅磁设备 MagNeuro ONE 已于 2024 年 2 月取证，预计下半年正式开始陆续完成上市销售。该产品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。该款设备后续正式上市推广销售，对于公司来说，将进一步增加高端经颅磁机型收入，提高伟思在高端临床和科研市场的占有率，巩固公司在精神康复行业的领导地位；公司目前已经全面覆盖高、中、低全系列产品，可进一步提升经颅磁的整体市占率；引领经颅磁技术的科研和临床应用，提高伟思经颅磁的学术影响力。

5、Q：我们注意到公司近期上市了一款冲击波产品，这款产品的销售情况如何，未来是否有成为大单品的预期？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。值得一提的是，冲击波是康复科物理治疗的刚需产品，广泛适用于肌骨疼痛，肌肉痉挛等患者，市场体量不小，单价也比较高，所以成为大单品的基础条件是存在。

但同时呢，也需要注意到这个产品国内外厂家众多，市场竞争相对充分，所以要做到高市占率也是很挑战的。现阶段，伟思的策略是逐步补充一些传统康复的主流产品，在我们比较有竞争力的神经调控方案和盆底康复方案以外，增加疼痛康复方案等市场需求高的方案，从而稳步提升康复科的收入规模，而不仅仅是关注冲击波这一个单品的业绩。

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伟思康复精品解决方案，包含神经调控、重症康复、运动康复、盆底康复等领域，未来 1-2 年内公司也会布局更多主流康复核心单品，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。

6、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，得益于高频电灼仪（私密射频）、塑形磁的初步放量，公司光电医美类产品已取得了可观的销售收入，为公司盆底转型和医美业务开拓提供动能，预计下半年装机将继续加速。

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，预计年内或将取证，届时公司将进入医美主流皮肤管理市场，此外公司其他多品类激光产品也顺利完成了原理样机的预研工作。

7、Q：有关注意到公司哥伦布计划，未来国际出海业务整体布局和节奏，能否介绍一下？

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。现阶段公司正积极推进海外重点国家市场拓展，培养国际视野，寻求与国际合作伙伴的战略合作，探索扩大公司产品在海外市场的渠道和客户资源，争取下半年实现海外业务销售突破。

日期：2024 年 8 月 28 日

是否涉及应当披露重大信息：否

附件（如有）：无