

# 南京伟思医疗科技股份有限公司

## 2025 年度“提质增效重回报”行动方案

为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护公司全体股东的利益，南京伟思医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”）积极响应上海证券交易所《关于开展科创板上市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，于 2024 年 4 月 25 日发布了《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》，并持续对行动方案的实施情况和实施效果进行了评估。2024 年，公司切实履行“提质增效重回报”行动方案，已完成设定的所有行动目标，在专注主业经营，提升核心竞争力，加强研发创新，优化经营管理以及保障投资者权益等方面取得了显著的成效。

基于对经营状况和未来发展前景的信心，围绕立足主业、提升科技创新水平、回报股东、加强投资者沟通等方面，公司制定了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》，以进一步优化经营效率、强化市场竞争力，保障投资者权益，树立良好的资本市场形象，主要举措如下：

### 一、聚焦经营主业，定位于技术创新驱动的医疗器械公司

公司聚焦于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。上市后，公司积极孵化以能量源设备为核心产品矩阵的医美业务，对标国际竞品，打造国产一线品牌。2022 年，公司并购以泌尿外科钬激光治疗仪为核心产品的合肥大族科瑞达激光有限公司，为公司快速切入泌尿科业务提供了新的机遇。

公司定位于技术创新驱动的医疗器械公司，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、皮秒激光 PicoV 等核心产品品牌。

## **（一）坚持研发创新驱动，持续丰富产品管线，夯实长期发展根基**

2024年，公司持续加码重点项目研发投入，加强关键领域自主知识产权积累，新增授权专利17项（其中发明专利10项、实用新型专利2项、外观设计专利5项）、软件著作权8项。截至2024年12月31日，公司及其子公司拥有授权专利255项（其中发明专利64项、实用新型专利125项、外观设计专利66项）、软件著作权108项。

2024报告期内，①自动导航的经颅磁刺激仪 MagNeuroONE 系列产品顺利完成取证和产品发布，继续加强公司在经颅磁刺激仪和精神康复设备领域的竞争优势；②冲击波产品顺利取证上市销售，进一步加大公司康复专科核心产品布局，提高公司在康复理疗、疼痛管理等领域的综合竞争力；③Nd:YAG 倍频超皮秒激光治疗仪（即 PicoV 产品）获得国家药品监督管理局批准，取得相关三类医疗器械证，成为了国内首台通过顶级医院大规模注册临床试验验证的治疗色素性疾病的超皮秒产品。与此同时，2024报告期内公司磁刺激、射频等领域新产品销售均取得预期进展，加速形成新的增长点，其中公司高频电灼仪、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。

2025年度，公司将进一步加强研发端的投入，积极发挥研发、技术、质量等多方面的经营优势，不断对产品进行持续的打磨与升级，为客户持续稳定地提供满意的康复医疗解决方案。

## **（二）明确长期战略核心，聚焦康复为基石业务，同时着力培养新兴业务**

公司致力于通过磁刺激、电刺激、电生理以及康复机器人等产品，打造康复器械全场景，积极布局康复赛道的主流和高端品类，构建覆盖盆底及产后康复、神经康复、精神康复、运动康复、儿童康复等领域领先的康复器械产品矩阵。

与此同时，公司持续加码投入医美能量源市场主流的皮秒激光、射频、塑形磁等产品，从产品维度上对标国际标杆，助力国产替代进口，从赋能下游客户的维度上，助力传统的盆底中心转型升级，为女性客群提供形体、皮肤和盆底等全生命周期的医学美容和健康方案。公司以收购科瑞达激光为契机，进一步提升泌尿相关科室拓展及激光技术自主研发能力。

自2020年上市以来，围绕核心战略持续开展精准投资布局，①通过收购上游

核心部件知识产权实现关键技术自主可控；②完成对科瑞达激光的并购项目快速切入泌尿外科领域；③同步开展了医疗领域产业基金投资布局前沿技术孵化，这一系列投资并购举措既强化了研发创新体系的技术壁垒，又实现了临床科室覆盖范围与解决方案深度的双向拓展，有效加速了战略版图构建进程。

公司将充分发挥上市公司资本平台优势，构建“内生增长+外延拓展”双轮驱动模式，在内生性发展的同时，积极借助资本市场的投融资功能，通过控股和参股型投资、合资合作、基金投资、跨境合资等多样化的方式，巩固并提升基石业务，储备和培育新兴业务，进一步丰富并完善公司业务布局，为公司提供外延性的增长动力，最终形成基石业务与新兴业务协同共振、国内市场与国际市场双向拓展的战略格局。

### **（三）重视人才培养，构建多维激励生态，激发企业发展核心动能**

公司始终将人才战略置于发展核心，高度重视人才储备与培养，经过多年的内部培养及外部引进，建立了一支专业化、多层次的研发、营销、服务及管理团队。通过“英才计划”的实施，持续优化多层次培训体系，健全和完善了创新奖励机制与内部晋升机制，专业技术序列与管理序列并行发展，配套个性化职业规划，确保各类人才成长路径清晰，为公司持续健康发展提供坚实的人才保障。

为建立、健全公司长效激励机制，充分调动公司核心岗位人员的积极性和创造性，上市以来，公司累计推出了三期限限制性股票激励计划，持续加大对各类核心骨干人才的长效激励机制，进一步提高研发、营销等核心人员的待遇。公司通过构建科学完善的股权激励体系，持续推进长效激励机制建设，以系统性规划实现战略目标与人才发展的深度绑定，激发员工的持续创新能力与工作积极性，使经营层、核心员工与企业形成了利益共同体，共同推动公司长期稳定发展。

### **（四）深化体系升级与管理变革，匹配技术发展和市场趋势**

为适应新业务的发展需要，巩固公司营销优势，报告期内公司多措并举，持续深化营销体系改革，增加销售人员编制，着力提高公司销售团队战斗力：

1、加快推进营销及服务属地化管理建设，深化区域化营销网络布局，提高终端覆盖密度，切实提升当地客户需求的响应速度，并根据不同终端与市场变化，及时优化调整产品定价策略，强化一体化整体解决方案，匹配不同科室多样化产品需

求；2、构建学习型营销组织生态，周期性组织营销内部管理培训，通过周期性策略研讨会开展行业洞见共享，总结分享优秀市场经验做法，重点培育复合型营销人才梯队，不断提升营销和服务团队的学术知识与专业技术水平，强化客户全生命周期服务能力，增强客户粘性与服务意识；3、重点结合现阶段康复医学亚专科建设和和高端康复技术持续应用的发展趋势，建设并强化以细分业务和科室领域为导向的营销组织架构，助推进一步提高细分终端市场渗透率；4、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，积极构建跨国学术推广网络，探索扩大公司产品在海外市场的渠道和客户资源；

研发中心为进一步满足公司战略布局与当下技术产品发展趋势，积极进行组织体系变革，

1、在原有研发体系的基础上，以项目为核心要素组建专业化 BU 团队开展专项研发工作，同步推进新产品研发及老产品迭代同步，快速满足市场和公司战略需求；2、不断吸引优秀研发人才加入公司，使人员结构向高素质、高学历和高技术的方向持续优化，致力于培育一支高素质的、具有团队精神的研发工程师与研发管理者队伍；3、持续加强智能化技术在公司产品研发投入与技术创新中的应用，充分利用人工智能技术赋能企业升级发展，提升产品自动化和智能化水平；4、始终以前瞻视野锚定全球技术变革浪潮，通过构建多维度创新体系，加速前沿技术的临床转化与产业化应用，不断塑造发展新动能、新优势。

通过组织体系重构、人才梯队升级与智能技术渗透的多维变革，研发中心正从传统技术支撑部门向战略价值创造中心转型，为企业在智能化时代构建持续领先优势提供核心动能。

## 二、强化公司治理基石，夯实合规发展之路

自上市以来，公司一直严格按照相关法律法规的要求，通过保障三会运作、建立健全公司内部控制制度等方式，持续规范公司运作，提升公司治理水平，推动公司高质量发展。公司已建立由股东大会、董事会、监事会和管理层等组成的法人治理结构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间权责明确、运作规范的相互协调和相互制衡机制，为公司规范、稳健经营提供了制度保障。

①2024 年度，为保障公司内部管理制度与最新法律法规、监管政策要求有效衔接，公司修订了《公司章程》、《独立董事工作制度》、《专门委员会议事规则》

《公司内部控制制度》等多项制度文件，持续完善法人治理结构，为规范治理提供了坚实的制度保障。②此外，公司积极推动董事会多元化建设，以专业互补、经验协同、视角多元的原则选拔董事候选人。2024年11月，公司严格按照法律法规的规定，顺利完成了第四届董事会、监事会换届选举及高级管理人员的聘任工作，第四届董事会的7位董事来自医疗、经济、会计、企业管理等领域，具备丰富的从业经验，多元结构促进公司科学决策、提升治理效能。③与此同时，公司持续加强董事、监事及高级管理人员的培训工作，组织参加2024年度独立董事制度改革专题培训、“上市公司独立董事反舞弊履职要点及建议”专题课程等，提高董事、监事及高级管理人员的自律意识，提高工作的规范性和决策的科学性、高效性，完善风险防范机制，推动公司高质量和可持续发展。

2025年，公司将继续完善公司治理，保障公司规范运作，具体措施如下：

#### **（一）推进公司治理建设，提升公司治理水平**

公司将依据《公司法》《证券法》等有关法律法规和《公司章程》的有关规定，以维护公司和股东的利益最大化为行为准则，提高董事会的战略决策能力、风险与内部控制能力，充分发挥各专门委员会的作用，提高公司的法人治理水平。

#### **（二）推进内部控制体系优化，确保公司合法合规经营**

公司将继续推进内部控制体系优化，强化公司内部控制管理，提高自身的抗风险能力，在保证经营管理合法合规、资产安全、财务报告及相关信息真实完整、提高经营效率和效果的基础上，促进公司实现战略发展目标。

#### **（三）加强法律法规培训，保障公司稳定持续发展**

公司将继续加强董事、监事及高级管理人员的培训工作，积极组织参加相关法律法规培训及规章制度的学习，提高董事、监事及高级管理人员的自律意识，提高工作的规范性和决策的科学性、高效性，不断完善风险防范机制，保障公司健康稳定持续发展。

#### **（四）推进公司募投项目建设，提高募集资金使用效率**

公司2024年度募集资金存放与实际使用情况符合相关法律法规、规范性文件关于募集资金使用与管理的规定，公司对募集资金进行了专户存储和专户使用，不存在变相改变募集资金用途和损害股东利益的情形，也不存在募集资金使用违反相关法律法规的情形。

2025年，公司将会持续加强募投项目管理，在募投项目的实施过程中，严格

遵守募集资金管理规定，审慎使用募集资金，充分发挥项目建成后的各方面作用和对公司现有的研发体系架构的优化作用，提高关键产品的生产能力、制造水平，为客户提供更加优质稳定的产品，也进一步为客户提供更加完善、高效的配套服务，实现公司核心竞争力的稳步提升。

### **三、完善全渠道互动体系，构建良好沟通桥梁**

公司高度重视投资者关系管理工作，坚守合规底线，以信息披露为基石、以价值传递为导向，多维度强化与投资者的双向沟通，致力于构建健康透明的投资者关系管理体系，与投资者保持互信、友好的关系：

#### **（一）严守信披规范，高效传递价值**

信息披露是投资者沟通的基石，也是公司向市场传递价值和投资者据以作出决策的最重要途径，公司严格遵守信息披露相关法规和制度，以真实、准确、完整、及时、公平的原则履行信息披露义务，及时向投资者展示公司战略规划、经营业绩和产品研发情况等信息，主动增加自愿性信息披露，在合规的前提下不断提高信息披露透明度，切实维护投资者的知情权。

为提升定期报告的可读性和实用性，公司将融入更多可视化图文简报等解读方式，使公告内容更加通俗易懂。此外，公司将持续以一图读懂定期报告、可视化财报等生动、直观的形式，通过官方网站、微信公众号等多渠道向投资者展示关键业绩数据、经营亮点等重点信息，帮助投资者多维度、全方位地了解公司发展状况。

#### **（二）创新投关渠道，加强双向沟通**

公司始终重视与广大投资者的交流互动，并致力于维护良好的投资者关系。公司将积极建立公开、公平、透明、多维度的投资者沟通渠道，通过投资者热线电话、公司邮箱、上证 e 互动、分析师会议、现场参观及业绩说明会等多元化沟通机制与投资者积极沟通，加深投资者对于公司经营情况的了解，增强投资者对公司的认同感，增进交流互信，树立市场信心。

2024 年，公司举办了 2023 年度科创板医疗设备专场集体业绩说明会暨 2024 年第一季度业绩说明会、2024 年半年度业绩说明会、2024 年第三季度业绩说明会，通过线上线下等方式，累计接待 70 余次券商、机构及个人的调研沟通。通过多种

形式，加强与广大投资者的沟通，提高公司在资本市场的开放性，让投资者能够直接、全面、清晰地了解公司经营情况、发展现状等，增强投资者对公司的信心，努力夯实资本市场高质量发展基础。

2025年，公司将继续严谨、合规地开展信息披露工作，增加投资者沟通交流活动。在每个财务季度结束后，举办业绩说明会，向投资者介绍公司业绩情况、财务数据表现，并就相关问题进行解答，提高业绩信息的透明度和可理解性；定期组织投资者调研活动，邀请公司高管或相关负责人与投资者面对面交流，回答投资者关心的问题，增进双方的沟通和了解；进行线上路演，利用互联网平台进行公开的业绩说明和互动交流，为更多投资者提供参与的机会，探索构建多元化双向沟通渠道，实现尊重投资者、回报投资者、保护投资者的目的。2025年公司将计划安排一系列投资者关系活动，包括不少于3次业绩说明会或投资者接待日，不少于50次的投资者调研活动等。

#### **四、践行价值共享理念，提高投资者回报水平**

公司践行以价值创造为本的理念，通过持续聚焦主业，夯实行业优势地位，努力提升公司经营业绩，利用现金分红等措施与全体股东分享公司发展的红利。公司同时高度重视投资者回报。

自上市以来，公司严格按照《公司章程》制定的利润分配政策进行稳定、可持续的现金分红，每年进行现金分红。包括2024年度利润分配预案在内，截至目前，公司上市后累计派现与回购总额达到4.26亿元。

**2023年年度利润分配：**公司向全体股东每10股派发现金红利人民币1.5058元（含税），合计派发现金红利1.0219亿元；结合2023全年内，公司回购已支付的资金总额为人民币1,156.5655万元，因此，2023年度累计现金分红金额为1.1376亿元，占2023年度归属于上市公司股东的净利润的比例为83.49%，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。同时，公司在2023年年度股东大会审议通过利润分配方案后的一个月内，迅速完成了现金红利的派发工作，进一步提高投资者获得感。

**2024年年度利润分配：**2025年4月24日，公司召开第四届董事会第三次会议、第四届监事会第三次会议，审议通过了《关于2024年度利润分配预案的议案》，公司拟以实施2024年度分红派息股权登记日的总股本扣减公司回购专用证券账户中

的股份为基数，向全体股东每股派发现金红利 0.80 元（含税），合计派发现金红利约为 0.76 亿元，剩余未分配利润结转至以后年度，上述议案尚需提交公司 2024 年年度股东大会审议。结合 2024 全年内，公司回购已支付的资金总额为人民币 1,362.6242 万元。因此，2024 年度累计现金分红金额为 0.8962 亿元，占 2024 年度归属于上市公司股东的净利润的比例为 88.45%，进一步延续高比例分红策略，持续提升投资者获得感。

**2025 年度利润分配：**公司将继续按照法律法规以及《公司章程》等关于现金分红的规定，保证公司长远发展的前提下，匹配好资本开支、经营性资金需求，结合公司未分配利润及资金情况，为投资者提供连续、稳定的现金分红，落实打造“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制。同时，公司将继续统筹好公司发展、业绩增长与股东回报的动态平衡，积极探索更多方式方法回报股东，提升广大投资者的获得感。

## 五、落实“关键少数”责任，强化长效约束机制

公司于 2020 年上市，2021 年即实施了股权激励计划，对符合条件的激励对象进行了股权激励，以激励管理层积极关注股东利益并努力提升公司绩效，目前已经实施了三期股权激励计划。同时公司按照股票激励计划实施考核管理办法进行严格考核，考核指标结合公司目标和岗位目标，特别是对于研发和营销骨干，公司将研发项目交付、销售额达成作为个人考核目标，以激发员工的创新性和积极性，促进企业健康、持续、快速发展。公司未来将继续坚持实施中长期激励计划，鼓励长期持股和关注公司长远价值，从而更有效的统一管理层和公司股东的利益。

公司高度重视董事、监事及高级管理人员等“关键少数”的职责履行和风险控制。2024 年，公司积极组织董事、监事及高级管理人员参加监管机构组织的线上线下培训，及时通过邮件向全体董监高传递监管动态，确保监管精神理解准确、执行有效，着力提高“关键少数”的专业素养和履职能力，强化“关键少数”人员合规意识。同时，公司严格执行内幕信息知情人登记管理及保密制度，做好内幕信息保密工作，保障广大投资者的合法权益。

2025 年，公司将严格按照法律法规和监管要求，不断加强规范治理体制机制建设，提升公司治理水平和规范运作能力，防范化解重大风险，保护投资者特别是中小投资者的合法权益。持续完善内控体系建设，通过建立规范、有效的内部控制

体系，提高公司的经营管理水平和风险防范能力，增强企业竞争力，促进企业持续、健康、稳定发展。

公司将继续与公司大股东、董监高保持紧密沟通，积极组织相关人员参加中国证监会、上海证券交易所组织的专项培训，定期学习法律法规及相关规则，强化大股东、董监高等“关键少数”合规意识，并确保“关键少数”及时了解最新法律法规，提升董监高的履职能力。同时，公司将加强与董监高的互动沟通，及时反馈传递市场监管部门的相关案例，多维度提升公司治理能力，切实推动公司高质量发展，维护全体股东的利益。

## 六、其他事宜

公司将持续评估、实施“提质增效重回报”行动方案的相关举措，努力通过良好的业绩表现、规范的公司治理、积极的投资者回报，切实履行上市公司的责任和义务，回馈投资者的信任。

本次“提质增效重回报”行动方案是基于目前公司的实际情况做出的计划，不构成业绩承诺，未来可能受国内外市场环境、政策调整等因素的影响，具有一定的不确定性，敬请广大投资者谨慎投资，注意投资风险。公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的具体执行情况，及时履行信息披露义务，公司将积极践行上市公司责任，努力以良好的业绩、规范的公司治理，积极回馈投资者的关注与信任。

南京伟思医疗科技股份有限公司董事会

2025年4月25日