

南京伟思医疗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2025 年 4 月 25 日-2025 年 4 月 30 日)

证券代码：688580

证券简称：伟思医疗

活动时间及地点： 2025 年 4 月 25 日 南京市雨花台区宁双路 19 号 9 栋公司会议室 2025 年 4 月 30 日 上海浦东香格里拉大酒店
参加单位名称： 中信建投医药、浙商医药、中金医药、国盛医药、国泰海通医药、兴业医药、西南医药、中泰医药、信达医药、东吴医药、天风医药、华创医药、华安医药、申万宏源医药、上海于翼资产、海南悦溪私募、易鑫安资产、招商基金、长江自营、大成基金、恒越基金、上银基金、上海万纳私募、东方财富资管、尚正基金、路博迈投资、中欧基金、国赞投资、上海贝溢投资、广东正圆私募、中兵财富资管、上海道仁资产、建信基金、上海理成资产、奥凯投资、银华基金、深圳红筹投资、中昂国际、华金医药、平安资产、千榕资产、尚诚资产、嘉实基金、相聚资本、德邦基金、禧弘私募、平安理财、茂典资产、北京金百裕投资、中信建投资本、财金投资、高元私募、交银施罗德基金、东北证券、财通证券、东财医药、国信证券、上海弥远投资、上海远希基金、中信证券自营、兴银理财、前海鸿富、华富基金、华泰柏瑞、南土资产、君屹资产、天治基金、太保资产、富安达、山西证券资管、平安资管、摩根基金、民生加银、汇安基金、汇添富基金、浙商资管、涌津投资、理臻投资、睿亿投资、西南自营、鑫元基金、银河基金
活动类别： ☐ 公司现场接待 ☒ 电话接待 ☒ 其他场所接待 ☒ 业绩说明会 ☐ 重要公告说明会 ☐ 其他_____
形式： 现场结合通讯会议
公司接待人员： 仇凯（副总经理、研发负责人） 陈莉莉（副总经理、财务总监）

韩传（副总经理、营销负责人）

童奕虹（董事会秘书）

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 和 VisheeNEO, 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。

尽管面临市场需求波动与竞争加剧的挑战，2024 年，伟思医疗始终坚持以“聚焦基石业务，拓展新兴业务”的驱动战略，积极应对行业波动，营业收入端虽同比略有调整，但是通过优化业务结构与强化技术研发，公司整体盈利能力表现稳健，彰显出在成本控制与高附加值产品布局上的显著成效。

2024 年内，①自动导航的经颅磁刺激仪 MagNeuro ONE 系列产品、体外冲击波、皮秒激光、全新电刺激产品等多管线研发新品顺利取证，产品矩阵愈发丰满，加速形成新的增长点；②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，为盆底业务转型与医美业务开拓提供新动能；③伟思精神业务在同期高基数的情况下，依然延续良好增长势头，已构建了完整的精神医学物理诊疗中心解决方案，进一步巩固细分市场领先地位；④康复精品方案日益丰满，完成从“单品”到“精品亚专科解决方案”的发展转型，精准满足康复改善型市场需求。综合来看，2024 年内，公司业务结

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。

截至 2025 年 Q1，随着医院招采的恢复以及公司新业务拓展力度的加大，公司业绩显著增长，收入同比增长 9.40%，达到 0.96 亿元；归母净利润同比增长 52.71%，达到 0.33 亿元。此外，公司发布《2025 年限制性股票激励计划（草案）》，明确以 2024 年营业收入为基数，要求 2025 年和 2026 年营收增长率分别不低于 18%和 40%。这一目标设定充分彰显了公司对未来发展成长的信心。针对 2025 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，持续优化市场营销体系，提升康复业务的市场占有率，扩大医美产品的销售规模，不断提高公司的核心竞争力和盈利能力，以期为投资人创造更稳健的财务回报。

二、提问沟通环节

1、能否请公司给大家介绍一下，一季度业绩回暖的驱动因素，谢谢？

A：2025 年初，公司所在的医疗设备领域招标数量有一定增长，在此背景下，公司积极顺应行业发展潮流，把握市场机会，实现了第一季度各业务板块的均衡增长。这种增长并非依赖单一产品或业务板块的突出表现，而是多点发力的结果。

究其原因，公司团队建设经过长期的磨合与优化，团队稳定性显著增强，成员经验丰富，协作默契。同时，公司内部组织架构高效运转，决策流程精简，执行效率大幅提升。此外，市场整体回暖也为公司发展提供了有力的外部环境。在内外因素的协同作用下，公司第一季度业绩表现亮眼，为全年发展奠定了坚实基础。

2、Q：公司 2025—2026 年营收增长率目标（相比于 2024 年分别为 18%和 40%）的设置是稳妥还是激进水平？

A：公司设定 2025—2026 年营收增长率目标（较 2024 年分别增长 18%和 40%），是基于对行业趋势和自身实力的综合评估，整体稳健且合理。

一方面，医疗器械行业正处于黄金发展期，康复医疗器械领域更是受益于

政策红利，市场前景广阔。公司长期深耕磁刺激、电刺激、射频、激光等前沿技术平台，过去三年研发投入超两亿元，持续推出更具竞争力的产品，技术优势显著。另一方面，公司以收入目标作为本次激励唯一核心考核指标，旨在通过股权激励聚焦业务发展，锚定规模扩张，提升公司量级，确保战略高效落地。

3、Q：公司 2024 年毛利率出现下滑的原因是什么？未来几年公司毛利率及净利率的发展趋势如何？

A：2024 年公司毛利率出现一定波动，主要受以下因素影响：一方面，公司根据国家会计准则解释第 18 号文，对成本和费用进行了追溯调整，导致 2023 年毛利率提升约 5 个百分点，销售费用率下降约 5 个百分点；另一方面，产品销售结构的变化也对毛利率产生了影响，不同细分型号的产品毛利率存在差异，综合影响约为 1.5%。若排除这些因素，公司毛利率整体保持稳定。

展望未来，公司将继续加大在研发技术平台的投入，进一步巩固技术壁垒，并持续推出新品。例如，2025 年公司将在盆底康复、医美、精神等领域推出多款新产品，这些举措将有力支持产品毛利率在未来一段时间内保持稳定。

近年来，公司通过成本控制和营销效率提升，毛利率和净利率已进一步优化。未来两年，公司将通过扩大市场规模、提升市场占有率以及优化内部成本，确保毛利率和净利率维持在平稳水平。

4、Q：公司关于康复器械方向有哪些相关产品和技术储备，谢谢？

A：公司在非侵入式脑机接口领域拥有丰富的产品和技术储备，涵盖团体生物反馈、多参数生物反馈、新生儿脑电监测等产品。截至目前，公司已获得数十项与脑机接口相关的专利成果，涉及脑电信号采集、脑电干扰信号校正、信号传输解析和机器学习算法等核心技术，同时非侵入式脑机接口电极方面也积累了多项专利和技术储备。

此外，公司已构建了覆盖人体上下肢、全周期康复评估与训练的运动康复机器人产品矩阵。公司康复机器人产品与磁刺激、电刺激、冲击波等其他康复治疗类产品深度融合，形成了涵盖神经康复、运动康复、重症康复、老年慢性病康复等多种康复亚专科的精品解决方案，精准满足康复改善型市场需求。

未来，公司康复机器人业务将持续致力于为临床提供智能化、标准化、效果可评估的应用解决方案，提升康复效率和效果。在确保产品品质的前提下，公司将持续推进产品迭代升级与成本优化，进一步巩固并提升在康复市场中高端领域的核心竞争力。

5、Q:公司塑形磁产品是否可用于体重管理中心和减重门诊？未来是否会围绕该市场方向进行其他产品研发？今明两年是否还有其他产品管线可取得注册证？

A:公司塑形磁产品是国内唯一具有 FDA 和 NMPA 双认证且经过注册临床试验用于减围塑形的产品，适应症包含腹部减围塑形，与卫健委体重管理指导原则中关于中心型肥胖的定义吻合，其医疗临床方案与体重管理指导原则中肌肉训练方案规划是一致的。截止 2025 年 Q1，国内部分减重门诊已配备该产品并开展临床运用。未来公司会基于更多身体部位的减重需求进行产品设计和训练方案升级。

今年公司会对物理因子系列产品全面升级，包括中频电、干扰电、超声等多种物理因子平台产品，预计会获得多张产品注册证。此外在医美方面，针对于医美皮肤美白嫩肤的光子嫩肤强脉冲光 IPL 项目预计今年取得注册证。

6、Q:公司精神康复业务的天花板在哪里？未来有哪些发展机会？

A:公司精神康复业务正处于快速发展期，未来仍有较大增长空间。国家 2025—2027 年重点推进精神科建设，例如广东省要求全省区县慢病防治院在三年内新建精神科室并配备相应床位，这将显著增加对精神康复物理治疗设备的需求。随着公众对精神康复重视度的提升，市场需求将持续释放。

公司经颅磁产品从第一代升级到第三代精准经颅磁，技术与市场竞争力显著增强。今年第一季度，经颅磁交付量同比增长显著，显示出市场对公司产品的高度认可。除精神专科医院外，等级综合医院的物理治疗需求也在高速增长，传统精神心理门诊逐步开展物理治疗业务，为公司产品提供了更广阔的市场空间。

未来，公司将继续加大技术研发投入，探索创新技术，提升产品智能化水

平；通过学术会议和临床研究，提高市场对公司产品的认知度；同时拓展国际市场，提升公司全球影响力。综上，公司精神康复业务在政策、技术、市场等多方面均有强劲支撑，未来发展前景广阔。

7、Q: 国家层面推的以旧换新政策在医疗领域目前的开展情况如何？对公司业绩的带动作用有多少？

A: 国家层面推出的以旧换新政策自 2024 年 3 月正式发布以来，正在医疗领域逐步推进并取得显著成效。到 2025 年第一季度，设备换新采购和招标明显加速，主要集中在超声和放射类刚需产品。预计到 2025 年下半年及 2026—2027 年，设备换新需求将从刚需产品逐步过渡到改善型换新需求。

公司康复、盆底、精神三大基石业务属于改善型科室，其需求爆发相对刚需的超声和放射产品会有所滞后。不过，公司已积极做好营销布局准备，针对技术创新和专科能力建设两个维度，为客户提供以旧换新方案。具体来看：①在盆底业务方面，公司从传统磁电技术升级到 P+Solution，针对不同类型医院推出差异化方案，满足多样化需求。②在精神业务方面，公司从普通经颅磁升级到第三代全球技术领先的 MRI 引导的机器人导航经颅磁，进一步提升产品竞争力。③在康复业务方面，公司专注于精品亚专科建设的焕新升级，预计下半年将取得新的成果。

总体而言，以旧换新政策为公司带来了新的市场机遇。虽然目前刚需产品的换新需求对公司业绩的直接带动作用更为明显，但随着改善型换新需求的逐步释放，公司三大基石业务有望在未来获得更多市场份额，进一步推动业绩增长。

8、Q: 公司海外业务的发展情况如何？是否会受到关税的影响？

A: 公司目前尚未进入欧美市场。2024 年内，公司开始组建海外营销团队，主要工作包括核心产品的注册准入、参加海外展会以及发展代理商等。未来两年，公司海外业务的主要销售收入将来自亚洲（尤其是东南亚及“一带一路”沿线国家）和南美洲等准入时间相对较短的地区。

目前海外业务的收入体量较小，预计不会对公司整体业绩产生明显影响。

此外，公司海外业务目前尚未受到关税政策的直接影响，但我们会持续关注相关动态，做好应对准备。

9、Q:公司医美板块这两年的重点工作是什么？皮秒产品的业绩增量情况如何，谢谢？

A:公司医美板块近两年的重点工作主要集中在三大细分领域：私密板块、塑形业务和皮秒产品：①私密板块依托公立盆底市场的专业优势，正逐步拓展至医美分级市场，期望未来实现业务稳健增长。②塑形业务受益于卫健委的减重呼吁，市场需求不断增长。公司推出的塑性磁产品专注于提升肌肉力量和代谢能力，形成了独特的差异化竞争力。尽管进入公立系统需要时间，但预计半年后将有明确的业务数据体现。③皮秒产品是公司医美板块的另一大重点，技术深度显著，国产替代趋势明显，市场潜力巨大。公司首次进入皮肤领域，预计需要半年左右时间完成市场摸索期，随后将逐步释放业绩增量。

总体来看，公司医美板块在技术优势和市场机遇的双重推动下，有望在未来一年内实现业绩的稳步增长。

日期：2025 年 5 月 7 日

是否涉及应当披露重大信息：否

附件（如有）：无