

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 8 月 28 日-2025 年 8 月 31 日)

证券代码：688580

证券简称：伟思医疗

活动时间及地点： 2025 年 8 月 28 日 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： 中信建投医药、中金医药、中泰医药、信达医药、国盛医药、国泰海通医药、兴业医药、西南医药、浙商医药、东吴医药、天风医药、华创医药、华安医药、申万宏源医药、大摩基金、大成基金、金信基金、红土创新基金、鹏华基金、招商基金、前海开源基金、广发基金、易方达基金、东方红资管、仙人掌资管、明希资本、华夏未来资本、平安理财、深圳羊角基金、尚诚资产管理、北京黑森投资、中邮证券、青骊投资、荷荷晴川私募、尚雅资产、兴业自营、国君资管、域秀资本、天治基金、德邦基金、朴拙资本、浙江弘悦私募、玖鹏资产、贤盛投资、趣时资产、高信百诺、东北医药、西部医药、光大医药、东方财富医药、国信证券医药、银河医药、金鹰基金、银河基金、兴银理财、金元顺安基金、汇华理财、山西证券、华夏基金、东方基金、兴全基金、中加基金、世诚投资、国投融通、光大保德信、上海景领投资。
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

公司的战略围绕“聚焦康复为基石业务，发展医美和泌尿为新兴业务”展开：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；同时积极发展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、射频、激光、智能运康等技术平台，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 VisheeNEO，团体生物反馈仪 Freemind，钬激光治疗仪 CureStar，皮秒激光治疗仪 PicoV，高频电灼仪 RFIntima，智能康复训练系统 Xlocom 等核心产品品牌。

2025 上半年，公司实现营业总收入 21,045.34 万元，同比增长 9.85%；归属于上市公司股东的净利润 6,932.42 万元，同比增长 39.71%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 6,357.13 万元，同比增长 46.30%。截至报告期末，公司资产总额 178,100.70 万元，归属于上市公司股东的净资产 162,163.59 万元。

报告期内，公司一方面继续投入于电刺激、磁刺激等公司具备优势的传统技术平台，陆续取得全新物理因子平台化产品 Vishee NEO 的相关注册证，逐步推向盆底和康复市场，继续优化经颅磁刺激系列产品性能和科研临床运用，巩固其在大众和高端市场的占有率和领导地位，另一方面，加大对于射频和激光能量源平台的研发投入，进一步提升 PicoV 皮秒激光产品的性能和适用领域，加速临床应用的经验积累和推广，持续改善钬激光产品的质量和性能，提高其终端竞争力。另外，公司已经在多个海外国家和地区取得当地的医疗器械注册证，服务于公司的海外业务拓展。

下半年，公司将继续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，为公司提供长期增长动力，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。

二、提问沟通环节

1、Q: 能否请公司回顾一下公司上半年整体经营发展情况，展望一下公司下半年发展节奏，谢谢？

A: 在医疗行业资本市场估值起伏与医疗设备行业增速波动的五年间，伟思始终秉持战略定力与组织升级双轨并行的发展策略，为公司的稳健增长奠定了坚实基础。从业务结构来看，基石业务与新兴业务已形成双轮驱动格局，不仅支撑起当前的业绩基本面，也为长期发展提供了持续动力与增长空间。

2025 年上半年，公司业绩稳健达标，基石业务以 90% 的收入占比，彰显其强劲支撑力，为股权激励 18% 增长目标的实现奠定基础。这不仅凸显基石业务的主导地位，也指引我们加速新兴业务拓展，为公司注入新活力，开启多元化增长新篇章。

展望下半年，公司将继续加大国内营销投入，聚焦精神、盆底及神经康复三大领域的稳定增长，持续巩固基石业务的核心竞争力。同时，重点发力医美与泌尿领域，通过产品布局优化与竞争力提升，为中长期成长注入新活力。无论是基石业务的深化，还是新兴业务的开拓，伟思始终坚持以战略定力为根基、以创新驱动为核心的发展逻辑，积极应对行业机遇与挑战，致力于实现高质量、可持续的增长。

2、Q: 公司上半年各产品线均实现收入同比增长，但磁刺激产品收入却出现小幅下滑，请问是什么原因导致的，而电生理业务的显著增长，主要得益于哪些具体产品的销售放量或市场拓展呢？

A: 过去两年，磁刺激市场受低端产品同质化竞争影响，价格整体承压下行。然而，随着行业逐步整合，市场秩序有望优化，预计明年起价格将逐步回稳。在电生理业务方面，我们始终凭借技术积累与产品优势维持较高市场份额，核心产品包括团体生物反馈仪、多参数生物反馈仪等，广泛应用于精神康复领域，不仅夯实了客户基础，也为无创脑机接口技术在康复应用中的落地提供了重要支撑。

展望未来，伟思将持续聚焦无创脑机接口技术这一前沿方向，加大对康复领域创新应用的资源投入，积极推动该技术从研发向实用转化，赋能康复医学

新发展。

3、Q：注意到 2025 年上半年公司经营性现金流同比增长了 101.53%，想请公司总结一下，造成这种改善的关键因素有哪些？未来一段时间，公司在“三费”的投入上会呈现出怎样的整体趋势？

A：2025 年上半年，公司经营性现金流实现显著改善，主要得益于销售收入的稳健增长与运营管理效率的持续提升。一方面，市场需求的逐步回暖与新产品的成功推广共同推动收入规模攀升；另一方面，公司积极推进数字化转型与精益化管理，优化运营流程，严格控制成本费用。

此外，历经五年的高强度研发投入，公司已步入研发成果的密集兑现期，多款新产品陆续进入市场并实现规模放量。与此同时，研发支出及三费（销售、管理、财务费用）逐渐趋于稳定，对现金流改善形成有力支撑。展望未来，随着新产品在更多市场与应用场景中不断拓展，公司经营性现金流有望延续稳健向好的态势。

4、Q：请介绍公司海外业务的发展情况，包括市场拓展、产品销售和合作模式。同时，也留意到公司近期前往北美参加了国际性的经颅磁学术会议，请问本次会议的整体情况能否具体介绍一下？谢谢

A：2024 年，公司已着手组建海外营销团队，主要工作涵盖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集中在亚洲（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，公司海外业务的收入规模仍然较小，预计在短期内不会对公司整体业绩产生显著影响。

2025 年 6 月 12 日至 14 日，公司携经典产品经颅磁刺激仪 MagNeuro 和明星产品 MRI 机器人导航经颅磁 MagNeuro ONE，亮相在美国圣地亚哥举办的临床经颅磁学会（Clinical TMS Society Annual Meeting, CTMSS）第十三届年会，获得市场积极反馈。此次参会旨在全方位展示公司在经颅磁刺激仪领域的技术实力与产品优势。通过产品展示、专业演示和深入交流，公司力求让全球业界更全面了解伟思医疗在技术研发、产品创新及临床应用等方面的成就，提

升伟思医疗在全球康复与精神健康领域的影响力。借助国际平台，公司分享先进理念和技术，加强国际合作与交流，拓展国际视野，为海外市场发展奠定基础，助力海外经颅磁市场突破，开启新篇章。

值得注意的是，公司目前磁刺激类产品在综合性能、功能创新及市场占有率上已具备全球竞争力，与国际一流产品相比，在多项关键技术指标上展现出显著的领先性。同时，公司自主研发的激光与射频产品凭借其高质量和广泛的应用场景，正逐步走向全球市场，展现出强大的出海潜力，有望在未来进一步扩大国际市场份额。随着产品国际准入资质的稳步推进，海外业务有望成为公司业绩增长新的强劲驱动力。

5、Q:公司去年新上市的导航经颅磁 MagNeuro One 上市后表现如何？公司精神康复业务的天花板在哪里？未来有哪些拓展机会？

A:伟思医疗自成立以来持续深耕精神心理康复医疗领域，能够为精神医学提供全面的非药物物理诊疗中心方案。公司 MagNeuro ONE 系列产品于 2024 年 9 月正式上市销售，几个月内已完成了在多家精神专科医院的装机。MagNeuro ONE 系列产品通过将经颅磁刺激技术与 MRI 磁共振影像技术相结合，从技术层面真正实现经颅磁治疗过程中的定位精准、剂量精准与刺激精准。该系列产品在多科室普及率和市场渗透率持续增长，成功进驻国内数家知名的精神专科医院，成为主流无创神经调控治疗手段，具有较高发展前景和学术价值。公司将继续对标国际先进水平，助力神经调控在脑科学领域的创新应用。

公司精神康复业务在政策与需求双驱动下前景广阔。国家 2025—2027 年重点推进精神科建设（如广东省要求区县慢病防治院三年内新建精神科室并配足床位），叠加公众认知提升，将持续释放物理治疗设备需求。此外，公司经颅磁产品完成三代技术升级（从第一代至如今精准经颅磁），竞争力显著增强，今年上半年交付量同比快速增长。叠加市场目前正加速从精神专科医院向等级综合医院及传统精神心理门诊渗透，也将开辟更广阔空间。

未来公司精神康复业务将聚焦三大方向：①加大研发投入提升产品智能化水平；②通过学术会议及临床研究强化市场认知；③拓展国际市场提升全球影响力。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。

6、Q:近期，马斯克的Neurolink在脑机接口领域取得显著进展，引发了国内A股市场的强烈关注，尤其在过去半年中，这种映射反应愈发明显。与此同时，国内多个核心城市已将脑机接口视为重要的新质生产力加以推动，显示出该领域的巨大潜力和发展前景。请问公司管理层对脑机接口行业发展的看法，公司是否会快速跟进？

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。

与此同时，公司目前在神经康复领域的技术布局已从单一设备向“诊断-治疗-康复”全周期解决方案延伸，针对闭环神经康复系统，公司已具备脑电采集、无创神经调控、康复机器人等技术，根据实际临床需求，可以实现“脑信号采集-意图解析-磁刺激调控-机械辅助执行”的闭环康复链：①对于中风后遗症患者，可通过脑电帽实时捕捉运动想象信号，同步触发康复机器人执行训练，同时利用经颅磁刺激(TMS)增强神经可塑性，加速运动功能重建；②对于脊髓损伤患者，公司表面肌电分析系统可评估残存神经功能，结合脉冲磁场治疗仪干预受损脊髓节段，形成个性化康复方案。

依托国家宏观政策支持，公司将密切关注神经科学前端技术发展与运用情况，积极探索并开展多种形式的业务与技术合作，共同推动康复医学领域实现从传统模式向精准化、智能化的跨越发展，谢谢。

7、Q:公司康复机器人产品均已悉数获证入市，请教公司如何看待康复机器人未来的市场空间、逐步兑现的节奏以及公司如何把握发展行业机会，谢谢？

A: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、冲击波等其他康复理疗

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。

8、Q: 目前各地政府推行育儿补贴政策，请问目前盆底市场需求是否有所提振，若要提升盆底领域业务的市场竞争力，应如何精准把握政策机遇，制定并实施有效的市场拓展策略？

A: 随着多地政府推行育儿补贴政策，市场对女性盆底健康的关注度重新提升，这为盆底市场带来了新的发展机遇。作为国内女性盆底健康领域的开拓者与标准制定者，公司凭借 20 余年的技术创新沉淀，已构建起覆盖女性全生命周期的立体化健康管理体系。在盆底及产后康复市场，公司以磁刺激、电刺激为核心技术，纵向拓展射频、塑形磁、皮秒等创新产品，开创了从功能修复到美学重塑的诊疗新范式。公司能够提供以女性健康为核心的盆底、私密、形体、皮肤等全方位、个性化、高品质的健康管理解决方案，满足女性健康管理中心的多元化需求。

后续公司还将不断探索女性全生命周期管理的“新”需求，持续深耕女性健康领域，不断推出符合临床和市场需求的高质量产品，助推我国女性全生命周期健康管理水平进一步提升。

9、Q: 医疗器械行业正迈向智能化变革，同行纷纷布局 AI 战略，以提高医疗效率、解放医师时间、满足患者需求并提升服务水平。请问公司是否会积极引入智能化技术，融入产品研发、生产和服务，提升竞争力和市场影响力？若有相关计划，能否分享实施方向和时间表？

A: 公司现有的产品设计已积极运用智能化技术，提升产品自动化和智能化水平：例如：①经颅磁刺激仪（MagNeuro ONE 系列）：引入 AI 驱动的脑部影像处理系统，实现治疗靶点的精准定位与剂量智能调节，为高端临床和科研提

供最领先的经颅磁技术；②3A 射频机器人：结合高精度图形识别算法与实时温度控制技术，实现治疗路径自动化与过程可视化，推动射频治疗进入智能化时代；③塑形磁 PMS：采用 RMM 智能气囊技术，智能化自动评估肌肉训练状态，自动监测和调整训练强度，以确保使用者能够达到最佳的训练效果。

人工智能作为新一轮产业变革的核心驱动力，正加速融入医疗设备研发领域，公司将密切关注新兴技术的应用潜力，持续加强 AI 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，例如：①利用 AI 算法对焦虑症、儿童多动症、抑郁症等病症的生物反馈数据进行实时分析，辅助临床决策；②通过 AI 技术优化激光能量管理平台，解决温度控制、自动化操作等核心问题；③积极探索 AI 技术在生物反馈、脑功能、康复机器人，康复物理因子领域的运用场景，助力康复理疗进入智能化时代。

10、Q:公司医美板块这两年的重点工作是什么？能否介绍一下皮秒产品的业绩增量情况，以及在皮秒祛斑这个细分赛道，请问公司如何突出重围，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，具体如下：①私密板块依托公司在公立盆底市场的专业积累，正有序拓展至医美分级市场，以扩大份额、促进业务稳健增长，夯实公司医美板块发展根基。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，市场潜力广阔。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，深入了解市场动态和客户需求，优化产品和服务，在此基础上，公司将逐步释放业绩增量，为医美板块的持续发展注入新的动力。

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快速增长

11、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：公司塑形磁产品凭借 FDA 和 NMPA 双认证的独特优势，精准定位中心型肥胖的腹部减围塑形，与卫健委体重管理指导原则紧密契合。目前，该产品已在多家医疗机构的减重塑形和盆底康复科室中得到实际应用，积累了宝贵的临床经验。展望未来，公司计划针对不同身体部位的减围需求，优化产品设计，升级训练方案，为市场带来更全面、创新的塑形解决方案。

在 2025 年，公司积极推进物理因子系列产品的全面升级工作，涵盖中频电、干扰电、超声等多种物理因子平台产品。截至上半年，已有多款物理因子产品顺利取得相关认证，取证进度与预期相符。此外，在医美领域，强脉冲光 IPL 项目正稳步推进，预计将在今年内获得注册证，为公司发展注入新活力。

日期：2025 年 9 月 1 日

是否涉及应当披露重大信息：否

附件（如有）：无