

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12月18日-2025年12月25日)

证券代码：688580

证券简称：伟思医疗

活动时间及地点： 2025年12月18日 上海浦东香格里拉酒店 2025年12月25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： 国泰海通医药、中信建投医药、华安基金、摩根基金、奇盛基金、万家基金、融通基金、永赢基金、国泰基金、银华基金、嘉实基金、华夏基金、招商基金、金鹰基金、华泰柏瑞基金、上海拾贝能信私募基金、中加基金、中意资产、中航基金、中邮创业基金、九泰基金、朱雀基金、北信瑞丰基金、国寿安保基金、富国基金、新华资产、长城基金、光大保德信基金、申万菱信基金、财通资管、趣时资产、德邦基金、德邦资管、泰信基金、浙商资管、甬兴证券、光证资管、清池资本、东北医药、长江医药、平安医药、西部医药、义柏资本。
活动类别： <input checked="" type="checkbox"/> 公司现场接待 <input type="checkbox"/> 电话接待 <input checked="" 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： 现场结合通讯会议
公司接待人员： 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。

10月22日晚，公司发布2025年第三季度报告，业绩表现稳健向好。前三季度，公司实现营业收入3.26亿元，同比增长11.58%；归母净利润1.02亿元，同比增长30.68%；经营性现金流净额1.04亿元，同比增长69.02%。盈利能力和现金流状况同步改善，经营基础持续夯实。单看第三季度，公司实现营收1.15亿元，同比增长14.87%；归母净利润3,282.40万元，同比增长14.99%；经营性现金流净额3,962.13万元，同比增长33.74%。各项核心指标均保持两位数增长，展现出良好的运营效率和内生增长动力。

报告期内，公司持续深耕电刺激、磁刺激等优势技术平台，推进VisheeNEO等新物理因子平台产品在盆底与康复市场的落地，优化经颅磁刺激系列产品性能及临床应用，巩固其在大众与高端市场的领先地位；同时加大射频与激光能量源平台的研发投入，提升PicoV皮秒激光的性能与适用范围，加速临床推广，并持续改进钬激光产品的质量与竞争力。此外，公司已在多个海外国家和地区取得医疗器械注册证，助力国际化布局。

展望后续，伟思医疗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，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：能否请公司回顾总结一下公司2025年的整体经营发展情况？

A：过去五年，在医疗行业估值波动与设备市场增速起伏的背景下，伟思医疗坚持“战略定力”与“组织升级”双轨并行，不仅成功穿越周期，更夯实了高质量、可持续增长的基础。当前，公司已形成“基石业务稳健支撑 + 新兴业务加速突破”的双轮驱动格局，既稳住业绩基本盘，也为中长期成长打开

广阔空间，各业务板块呈现差异化协同发展的态势：

精神康复业务作为公司收入占比最高的核心板块，受益于国家对精神卫生及儿童心理健康的政策支持，2025 年前三季度实现双位数增长。主力产品包括：①经颅磁刺激系统（TMS）在经典系列产品基础上，推出了 MRI 机器人导航版本，迈入个性化靶点定位与精准加速刺激新阶段；②“心越 Freemind”团体生物反馈系统融合脑电等多模态信号，市占率稳居行业前列。两大产品深度融入公司在脑机接口领域的战略布局，形成技术领先与临床落地的双重优势。

盆底康复业务为第二大收入来源，系公司传统优势领域。尽管整体市场增速趋缓，但公司通过前瞻性布局射频治疗机器人与塑形磁等创新产品，成功实现产品结构升级，推动 2025 年前三季度录得个位数增长。

神经康复业务目前规模尚小，2025 年前三季度基本持平，主要受新一代 Vishee NEO 物理因子治疗平台上市节奏影响——该平台核心产品于下半年启动试销，后续放量值得期待。

医美业务当前占比较低，对公司整体业绩影响有限，但 2025 年前三季度收入同比实现显著增长。公司凭借在射频与磁刺激技术上的深厚积累（原主要用于盆底场景），正逐步将具备医疗级安全性和疗效优势的产品拓展至轻医美市场，未来有望成为新的增长支点。

2、Q：公司目前主要在研产品管线的情况如何？包括接下来有哪些新品计划上市，以及大概的时间节奏和预期会是怎样？另外，公司全新的电刺激类产品（如盆底康复及其他康复领域设备）最近陆续拿证上市后的市场反馈如何，医生和患者的评价怎样，是否有明显的放量趋势？

A：近年来，公司持续加大研发投入，多款重点新品陆续进入市场推广与放量阶段，展现出良好的增长潜力与临床认可度：

①盆底射频机器人：2023 年下半年试销以来反馈积极，2025 年前三季度销量已超 2024 年全年。聚焦产后尿失禁、盆底松弛等问题，具备专属耗材属性，形成“设备+耗材”闭环，有望成为核心单品。

②塑形磁产品：2025 年销售显著提升，依托磁刺激技术优势，正从盆底康复向轻医美场景延伸，市场接受度持续走高，逐步进入规模化放量阶段。

③MRI 机器人导航经颅磁 (TMS)：自上市以来销售稳健增长，凭借 MRI 影像引导的精准闭环调控能力，在抑郁症治疗及“快速抗抑郁中心”建设中广受认可。

④物理因子平台产品：面向产后康复的“四合一”电疗设备已实现一定装机，覆盖盆底修复、疼痛管理等综合需求；康复领域“六合一”多能电疗平台整合低频、中频、干扰电、生物反馈等功能，提升临床效率与空间利用率；干扰电治疗仪、吞咽电刺激设备、超声理疗工作站等新品正陆续进入试销或注册阶段，丰富电刺激产品矩阵。

⑤激光类医美新品：在完成私密与塑形产品线布局后，公司正式进军皮肤美白嫩肤这一主流轻医美赛道，相继推出皮秒激光 PicoV 与强脉冲光治疗仪 VLumina 两款核心新品。通过皮秒与光子技术的深度协同与优势互补，公司致力于打造层次更丰富、疗效更高效的一站式皮肤综合治疗方案，在全面提升医美机构临床能力的同时，显著优化终端用户体验。凭借差异化的产品组合与系统化解决方案，公司有望逐步在竞争激烈的轻医美市场中稳步提升份额。

3、Q：公司全新一代强脉冲光治疗仪 产品于 2025 年 11 月顺利获批取证，能否介绍该产品亮点以及对于未来的预期？

A：近期伟思医疗全新一代强脉冲光治疗仪 VLumina (商品名“大师光”) 正式获批上市，以全身化、智能化、精准化、高效化、多功能化五大优势，有效解决了传统设备功能单一、操作繁琐、难以覆盖身体等痛点：

① “大师光”专为全身护理场景设计，配备定制化治疗手具与专属方案，结合 VMotion 动态治疗模式与 VFree 辅助支架，可高效覆盖背部、四肢等大范围区域，将光老化修复从面部延伸至全身，显著提升治疗效率与操作灵活性。

②设备搭载专利大师智能手柄，内置由行业专家共创的标准化治疗方案，创新集成 8 种常用滤波片，支持一键自动切换，大幅提升操作流畅度与治疗一致性，确保临床精准度与患者体验稳定。

③针对传统设备滤波功能单一的痛点，“大师光”突破性配置 16 种专业滤波片系统，涵盖宽谱、窄谱及 755nm 黄金波长，可精准应对色素沉着、血

管病变、痤疮等问题，并延伸至真皮抗衰领域，实现“色素 - 血管 - 抗衰”三位一体的立体化肌肤年轻化治疗，全面拓宽光子技术应用边界。

未来，伟思医疗将持续聚焦医美技术升级趋势，以“大师光”为起点，推动行业迈向更高效、智能、全面的全身护理新时代，为全球用户提供领先的医疗美容解决方案，助力行业高质量发展。

4、Q：请问公司近期出售资产的具体原因是什么？这一决策背后有哪些战略考量？同时，该交易预计将对公司未来的财务状况、主营业务运营以及长期发展产生哪些潜在影响？

A：公司新建的“伟思医疗总部研发经济园”（南京市雨花台区硕果路 1 号）已竣工验收，园区占地约 2.4 万平方米，总建筑面积近 7 万平方米，集高端研发、智能制造与现代化办公于一体，在环境、产能、研发设施及智能化水平等方面全面升级，为公司长远发展奠定坚实基础。

鉴于后续整体搬迁计划，原总部资产（宁双路 19 号 9 幢）将长期闲置，继续持有将产生不必要的运维成本。为优化资产结构、提升资金效率，公司拟向无关联第三方——江苏云智汇创业投资有限公司转让该资产，含税交易总价为 1.19 亿元。

本次处置旨在盘活存量资产、减少资源沉淀，回笼资金将优先用于新总部运营及康复器械、神经调控等核心业务投入，初步测算，交易预计增加 2026 年度归母净利润约 1,000 万元（未经审计），对 2025 年业绩无影响，最终以审计结果为准。此次出售是公司在新发展阶段主动优化资产布局、提升资本效能的重要举措，有利于增强运营质量，切实维护全体股东利益。

5、随着国家‘十五五’规划编制推进，脑机接口技术作为前瞻性布局领域，正面临巨大的发展机遇。作为该领域的重要参与者，能否从技术、产品、合作与商业化四个核心维度，阐述贵公司在脑机接口领域的战略布局？

A：伟思医疗长期深耕非侵入式脑机接口领域，已掌握脑电信号高精度采集、环境干扰校正、神经特征提取及机器学习解码算法等核心技术，并拥有数十项相关专利。在此基础上，公司系统构建了覆盖“诊断—治疗—康复”全周

期的闭环式神经康复体系，重点布局四大创新应用方向：

①MagNeuro One 精准神经调控系统（已获医疗器械注册证并上市）：深度融合脑机接口与经颅磁刺激（TMS）技术，实现基于个体脑功能图谱的靶向神经环路干预，显著提升调控精准度与临床疗效。

②脑机融合认知功能训练系统（在研）：通过实时解码患者脑电活动并提供闭环反馈，主动引导受损认知网络重塑，为阿尔茨海默病、脑外伤等神经系统退行性或损伤性疾病开辟基于神经可塑性的全新干预路径。

③脑机驱动功能性电刺激系统（在研）：以患者真实运动意图触发信号，动态驱动功能性电刺激，实现“所想即所动”的主动式神经再教育，突破传统被动康复的局限。

④脑机协同上下肢主被动训练系统（在研）：将患者的注意力状态、运动意图与康复机器人动作实时耦合，强化中枢-外周协同，大幅提升神经-肌肉通路重建效率。

典型临床路径已初步验证该体系的整合价值：例如，中风患者在进行运动想象时，脑电帽实时解析其运动意图，同步触发康复机器人执行对应动作，并联动 TMS 增强运动皮层兴奋性，形成“意念—执行—强化”三位一体的闭环训练；脊髓损伤患者则通过表面肌电与脉冲磁场联合评估，实现个性化神经功能重建方案。

依托国家对脑科学与康复医学的战略支持，伟思医疗正加速推动脑机接口技术与临床康复场景的深度融合，致力于引领康复医学迈向精准化、智能化、个体化的新阶段。

6、Q：公司对于全年完成 18%收入增速指标的信心如何？哪些业务领域会有不错表现？

A：公司 2025 年全年实现 18%营收增长目标的核心支撑，主要来自占整体收入约 90%的基石业务。该板块由三大细分领域构成，各自呈现出差异化的发展态势：

①精神康复业务：作为增长的“压舱石”，凭借核心产品在市场中的高占有率、持续提升的临床渗透率以及稳固高效的渠道网络，有望实现确定性较强

的双位数增长。

②盆底康复业务：传统磁刺激业务虽受外部环境影响出现小幅波动，但公司通过新增高频电灼仪与塑形磁两大创新产品，有效对冲下行压力，推动板块整体实现稳健的个位数增长。

③神经康复业务：长期市场空间广阔，但当前仍处于行业竞争加剧与市场培育阶段，尚未进入规模化放量期。因此，该板块预计年内将维持平稳增长节奏；随着产品矩阵不断完善及整体解决方案能力持续提升，中长期增长潜力值得期待。

尽管面临一定的外部挑战，公司营销团队将全力应对市场竞争，协同推进产品结构优化与资源精准投放，坚定向全年 18% 的营收增长目标迈进。

7、Q：公司如何展望 2025 年全年及 2026 年毛利率和净利率水平？股份支付费用及在建工程转固对明年净利率是否会有明显波动影响？

A：公司预计 2025 年全年毛利率将保持平稳，维持在前三个季度 65% - 68% 的区间内。这一预期主要得益于核心产品的持续强劲销售，以及良好的销售杠杆效应和有效的费用管控。展望 2026 年，主要潜在影响因素已充分纳入考量：

①股份支付影响有限：2025 年前三季度股份支付费用约占当前营收的 1%，该部分已作为薪酬成本纳入年初预算，随着业务规模的持续扩张，其对利润的影响可被有效覆盖。

②新园区转固节奏合理：截至 2025 年 9 月 30 日，新园区部分资产已开始转固，累计转固金额占当前营收的比例约为 1.2%。此次转固与公司整体业务发展战略高度协同，随着未来营收规模的提升和运营效率的优化，折旧带来的短期影响将逐步被稀释，并由增长的业务体量充分消化。

综上，公司对 2026 年盈利能力保持稳健预期，具备较强的抗风险能力和可持续增长基础。

8、Q：未来几年，公司收入增长的核心驱动力将聚焦于哪些战略性业务领域？又将通过哪些关键举措突破现有增长瓶颈、拓展收入天花板？

A：未来几年，公司收入增长将依托多个高潜力业务板块，在政策支持、

产品创新与市场需求的共振下，形成梯次推进、协同发力的多元化增长格局：

① 精神康复业务作为传统优势板块，将持续受益于国家在精神卫生及儿童心理健康领域的政策倾斜与财政投入。依托公司在经颅磁刺激（TMS）等核心技术上的深厚积累，以及成熟、可复制的临床解决方案体系，该业务将保持稳健增长，牢牢夯实公司收入的基本盘。

② 盆底康复业务具备中长期成长动能。随着生育支持政策逐步显效、生育率趋于企稳，相关康复需求有望温和回暖。公司已前瞻性布局射频治疗、身体塑形等创新产品线，并成功构建“设备+耗材”的闭环商业模式，不仅提升客户粘性，也显著增厚利润空间，将成为重要的增量引擎。

③ 神经康复业务当前虽处于激烈竞争与市场培育阶段，尚未迎来爆发拐点，但随着“NEO Family”产品家族的持续完善——覆盖评估、训练、干预到家庭康复的全周期解决方案，公司有望在未来五年内，在卒中后康复、神经损伤等刚性需求领域实现突破性增长。

④ 医美业务作为战略新兴板块，正加速整合射频、激光、超声等多模态能量源技术，凭借医疗级的安全性、有效性背书，精准切入轻医美赛道。该业务具备高毛利、强复购特性，预计将贡献确定性高、质量优的收入增量。

⑤ 国际市场目前仍处于渠道搭建、产品注册及本地化合作的早期培育阶段，短期对整体业绩贡献有限。但鉴于海外对神经调控与先进康复技术的高接受度，叠加公司产品的差异化优势，预计三年内将逐步迈入规模化增长通道。

综上，伟思医疗正通过“核心业务稳根基、新兴业务拓增量、国际市场布长远”的多层次战略布局，系统性构建可持续、有韧性的收入增长体系，为高质量发展筑牢长期基础。

9、Q：经颅磁业务的增长空间及无创神经调控方面的技术储备、快速抗抑郁中心业务布局如何？

A：经颅磁刺激（TMS）是伟思医疗在精神、康复及儿童三大业务板块的核心产品。当前整体市场需求以约 15% 的增速扩张，其中精神领域增长最快（近 20%），康复领域受医疗机构采购节奏和预算约束，增速为个位数，儿童领域则基本持平，尚未放量。

自 2023 年起，公司 TMS 市占率稳居行业前列，尤其在精神领域，不仅份额领先，产品线覆盖更全、智能化程度更高，显著优于同业。在康复领域，第二代设备持续稳健销售，新一代 MagNeuro One 导航机器人系统——专为脑卒中患者设计，支持多靶点精准刺激——已展现突出临床价值与明确增长潜力。

技术储备方面，公司正从单一精神疾病治疗向神经与儿童康复拓展，重点布局两大方向：

闭环无创神经调控：面向卒中后言语障碍、认知康复、儿童 ADHD 及发育迟缓等新适应症，融合高精度影像引导、智能靶点识别与个体化脑图谱，构建“评估-干预-反馈”一体化闭环体系；

专用线圈与多模态融合：开发适配皮层、丘脑、深部核团等不同脑区及神经通路的定制线圈，并整合 EEG 等电生理信号，推进脑机接口应用，提升调控精度，拓宽 TMS 在康复与儿童干预中的应用场景。

与此同时，目前伟思医疗正积极推进“快速抗抑郁中心”业务布局，以 MagNeuro ONE 导航经颅磁机器人（TMS）为载体，聚焦抑郁症的非药物、精准化干预。公司依托在精神康复领域的深厚积累，联合各级医疗机构，打造标准化、可复制的诊疗模式，涵盖患者筛查、靶点定位、个性化刺激方案制定及疗效随访全流程。通过集成 MRI 导航、智能算法与闭环调控系统，显著提升治疗效率与临床响应率。该中心不仅强化了公司在精神疾病治疗领域的领先地位，也推动优质精神康复资源向基层延伸，提升服务可及性与规范化水平，为构建多层次心理健康服务体系提供有力支撑。

10、Q: 2025 年公司实现了较为显著的恢复性增长。在此基础上，展望 2026 年，公司在业务战略布局、核心竞争力提升以及投资价值释放等方面有哪些值得关注的关键看点？

A: 2025 年前三季度，面对复杂多变的市场环境，伟思医疗在收入与利润端仍交出了一份稳健答卷。这一成果源于过去五年在核心技术、业务模式与组织能力上的系统性升级：一方面，高效推动创新技术与新产品在优势渠道及核心业务中的落地转化；另一方面，主动突破传统业务边界，自 2023 年起加速拓展医美、海外市场，为增长注入全新动能。

展望 2026 年，公司的发展逻辑与投资价值愈发清晰。随着脑机接口技术被纳入国家及行业战略重点，伟思凭借在无创神经调控与脑电多模态平台领域十余年深厚积淀，以及在康复科、精神科等临床场景逾二十年的深耕，有望在政策红利与技术突破的双重驱动下，加快新适应症拓展、优化产品矩阵、深化临床转化效率。未来，公司将在技术壁垒、临床落地能力与商业化规模三大维度构筑更显著的竞争优势，推动业务实现跨越式发展，持续为投资者创造长期价值。

日期：2025 年 12 月 26 日

是否涉及应当披露重大信息：否

附件（如有）：无