

## 南京伟思医疗科技股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

(2026年1月27日-2026年2月2日)

证券代码：688580

证券简称：伟思医疗

**活动时间及地点：**

2026年1月27日 南京市雨花台区宁双路19号9栋公司会议室

2026年1月30日 南京市雨花台区宁双路19号9栋公司会议室

2026年2月2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：**

华泰柏瑞基金、国海医药、东北医药、恒睿私募、永赢基金、国联民生医药、中信建投医药、源乐晟资产管理、建信养老、国泰基金、君成私募、泾溪投资、健顺投资、正圆基金、合煦智远基金、清池资本、泰康基金、华夏基金、嘉实基金、国泰海通医药、天风医药、华创医药、中金医药、摩根基金、融通基金、华宝自营、招银理财、阳光资产、中银基金、华银基金、长城基金、兴全基金、东方基金、中信证券、山东国惠基金、东吴医药、景顺长城基金、华福医药、光大医药、兴业医药。

**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。

截至 2025 年前三季度，公司业绩整体表现稳健向好。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 Vishee NEO 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性能。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 2026 年，伟思医疗将持续夯实并升级基石业务，系统布局新兴业务，完善多元化业务版图。通过核心优势与新增长曲线的融合，推动基石与新兴业务协同发展、相互赋能；同时深化国内深耕与海外拓展双轮驱动，努力构建“内生增长+外延突破”并重、“本土市场+全球布局”联动的高质量发展格局。

## 二、提问沟通环节

1、Q：能否请公司简单展望一下公司各个板块业务 26 年的整体发展机会？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:** 2026 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：

#### **基石业务领域：**

**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。

#### **新兴业务领域：**

**④医美能量源业务：**作为公司新兴业务板块，正加速整合射频、激光、光子等多元能量源技术，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泌尿外科业务：**作为公司上市后首个并购项目，标志着公司正式切入临床外科领域。经过深度整合与体系升级，该业务已迈入高质量发展轨道。**2026**年，公司将聚焦核心产品迭代，深挖男性盆底健康领域的临床与市场潜力，加速释放增长动能，推动销售规模持续提升。

**⑥国际化出海业务：**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，伟思医疗正围绕“核心业务夯实根基、新兴业务拓展增量、国际市

场谋篇布局”的多层次战略，系统构建可持续、有韧性的收入增长体系，并以此为基础，全力推动2026年股权激励相关增长目标的实现。

**2、Q：贵公司医美领域有哪些重要布局？2026年如何预期？**

A：在医美领域，伟思医疗始终以全球主流技术与高端系列产品为标杆，全面布局能量源医美赛道，通过多元化的能量源技术平台，加速实现对进口高端产品的国产替代。目前，公司已构建起覆盖私密健康、形体管理、皮肤美白三大核心方向的完整产品矩阵：

**1、私密健康领域：**公司推出私密电刺激、私密磁刺激及私密射频机器人三大产品线，打造经公立医院长期临床验证的女性私密健康解决方案，聚焦盆底功能康复与全生命周期女性健康管理，精准满足产后修复及日益增长的私密健康需求。

**2、形体管理领域：**依托市场唯一的医疗级塑形磁技术，公司主推塑形磁系列产品，针对局部脂肪堆积及腰腹围度管理等核心诉求，提供非侵入式、舒适高效的体态优化方案。

**3、皮肤美白领域：**公司同步布局皮秒激光与强脉冲光（IPL）两大核心技术——皮秒激光精准靶向色素性病变，实现高效、安全的色斑治疗；强脉冲光则广泛应用于面部及身体肤色提亮与肤质改善，二者形成“光秒协同”的美白嫩肤组合，提升综合疗效与用户体验。

随着上述新产品陆续获批上市，公司正加快推进医美业务的战略落地。依托在盆底及产后康复领域长期积累的渠道优势与临床口碑，伟思医疗将积极推动产品在妇幼医疗体系与轻医美市场的双向渗透，加速能量源设备在终端市场的普及与应用。

展望2026年，公司紧抓国产替代进口的关键窗口期，计划进一步加大在医美领域的研发投入与市场布局，全力塑造中国能量源医美一线品牌，为实现2026年整体业绩增长目标注入强劲新动能。

**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:** 公司近期获批并上市的新产品有哪些？这些新品的市场反馈如何？其中哪些产品已显现出明显的放量趋势？

**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。

③**MRI 机器人导航经颅磁刺激仪：**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。

**5、Q：公司经颅磁刺激设备未来的增长空间如何？在无创神经调控领域有哪些技术储备？“快速抗抑郁中心”业务的布局进展与战略规划又是怎样的？**

**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。

**6、Q：公司近期经颅磁导航机器人 MagNeuro ONE 系列产品上市已超一年，请问截止目前，整体市场销售表现如何？谢谢。**

**A：**自成立以来，伟思医疗始终专注于精神心理康复医疗领域，致力于为精神医学提供全面、系统的非药物物理诊疗中心整体解决方案。公司于 2024 年初取得注册证的 MagNeuro ONE 系列产品，作为本公司迄今单价最高的经颅磁刺激设备，已于 2024 年 9 月正式上市销售。截至目前，该系列产品已实现终端装机超 70 台，商业化进展顺利，符合公司预期目标。

MagNeuro ONE 系列产品将经颅磁刺激（TMS）技术与 MRI 磁共振影像深度融合，从技术底层实现了“定位精准、剂量精准、刺激精准”三大核心突破；仅需 2 分钟即可完成运动阈值测定，3 分钟内高效完成患者个体化 MRI 影像处理，显著提升诊疗流程的精准度与效率，全面增强临床科室的服务能力与运行效能。

未来，伟思医疗将持续对标国际前沿水平，深耕经颅磁刺激技术，不断优化产品性能与临床体验，致力于为医疗机构和患者提供更专业、更智能的神经调控治疗设备，积极推动神经调控技术在脑科学领域的创新应用与高质量发展。

**7、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。

**8、Q：公司医疗器械出海业务最新进展以及预计放量的时间节点？**

**A：**关于海外业务，公司于 2024 年正式启动国际化战略，组建专业海外团

队，聚焦磁刺激、射频等优势产品的国际注册、全球参展及优质代理商拓展，着力构建差异化出海竞争力。公司已明确清晰国际化路径：拟用 3 年时间完成全球主要市场的准入认证，稳步推进本地化落地，力争到 2028 年实现重点区域全面覆盖，强化伟思医疗在磁刺激等核心领域的全球品牌影响力。截至目前，公司国际化业务已取得阶段性进展，累计取得 11 张海外注册证，其中包含 2 张美国 FDA 认证；磁刺激等核心产品已成功进入乌兹别克斯坦、哥伦比亚及中国台湾地区，初步搭建起全球化销售网络。需特别说明的是，公司目前暂未取得欧盟 CE 认证，近两年暂未实现对欧盟国家的出口，相关区域准入认证工作正按国际化战略稳步推进中。

尽管公司出海方向明确且坚定长期投入，当前海外业务收入规模仍较小，短期内对公司整体业绩影响有限。但值得关注的是，公司在磁刺激领域的产品性能、技术创新与临床价值已具备全球竞争力，多项关键技术指标达到或领先国际一流水平，为未来国际市场规模化增长提供了坚实支撑。未来，公司将持续深耕国际市场，全力推进欧盟等核心重点区域的准入布局，稳步实现从“产品出海”向“品牌出海”的跃升。

**9、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 2026 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。

**10、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。

日期：2026 年 2 月 2 日

是否涉及应当披露重大信息：否

附件（如有）：无