

南京伟思医疗科技股份有限公司

2026年度“提质增效重回报”行动方案

南京伟思医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”）为践行以“投资者为本”的上市公司发展理念，维护公司全体股东利益，增强投资者信心，促进公司健康可持续发展，于2025年4月25日在上海证券交易所披露了《2025年度“提质增效重回报”行动方案》，并于2025年8月28日披露了《2025年度提质增效重回报专项行动方案的半年度评估报告》。2025年度，公司根据上述行动方案内容积极开展和落实相关工作，在提升公司经营水平、规范公司内控治理、保障投资者权益、树立良好的资本市场形象等方面取得了很大的成效。

2026年，公司将结合自身发展战略和经营情况，制定2026年度“提质增效重回报”行动方案，努力通过规范的公司治理，持续创造价值，提升经营水平，重视投资回报，切实履行上市公司的责任和义务，为构建良好的投资者关系贡献自身的力量。现将2026年度“提质增效重回报”行动方案报告如下：

一、深耕主业，以技术创新驱动发展，筑牢医疗器械领域的核心竞争力

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，已构建起三大核心技术矩阵，全面覆盖磁刺激、电刺激及智能康复（+BCI）、射频激光能量源三大领域，形成了多维度的技术壁垒。依托立体化平台体系的技术协同优势，公司已完成康复赛道主流与高端品类的全维度布局，打造出行业领先的产品矩阵与全周期康复解决方案。在夯实精神康复、盆底康复、神经康复三大核心业务的基础上，公司同步拓展医疗美容、泌尿健康与国际市场等新兴增长极，构建起“康复主业+新兴业务”双轮驱动的发展格局。

历经长期技术积淀，公司成功打造了经颅磁刺激仪 MagNeuro、盆底磁刺激仪 MagBelle、塑形磁刺激仪 MagGraver、物理因子平台 VisheeNEO、皮秒激光治疗仪 PicoV、高频电灼仪 RFIntima、强脉冲光 Vlumina、钛激光 VCurestar、团体生物反馈仪 Freemind、智能康复训练系统 Xlocom 等一系列核心产品品牌，以持续的技术创新推动产品迭代升级，全面满足临床多元化诊疗需求。

目前，公司产品已广泛应用于国内各类医疗机构，涵盖综合医院、妇产专科医院、精神专科医院、儿童专科医院及康复专科医院等。在盆底及产后康复、精神心

理康复、儿童康复等细分康复市场，公司均位列国内厂商第一梯队，核心产品市场销售处于同类产品前列。

未来，公司将持续强化研发创新引擎作用，深度洞察客户需求与技术演进方向，以前瞻性布局驱动产业升级。依托现有技术平台与客户资源优势，加速推进多维度产品矩阵建设，持续聚焦高端设备国产化替代与全面的康复临床解决方案推广，提升公司综合竞争力，持续巩固行业技术引领地位。

（一）坚持研发创新驱动，产品持续丰富迭代，夯实长期发展根基

2025 年内，公司持续加码重点项目研发投入，推动创新成果的有效转化，为经营提供可持续发展动能。2025 全年内，研发投入合计为 5,846.30 万元，研发投入总额占营业收入的比例为 12.63%。截至 2025 年末，公司研发人员 137 人，占总人数比例为 21.57%；

2025 全年，新增授权专利 10 项（其中发明专利 9 项、实用新型专利 1 项），新增软件著作权 10 项，截至 2025 年 12 月 31 日，公司及其子公司拥有授权专利 142 项（其中发明专利 46 项、实用新型专利 63 项、外观设计专利 33 项）、软件著作权 118 项。

公司一方面继续投入于磁刺激、电刺激及智能康复（+BCI）等公司具备优势的技术领域：成功取得全新物理因子平台化产品 VisheeNEO 的相关注册证，并逐步将其推向盆底及康复市场；同时，通过持续扩展经颅磁刺激系列产品的功能，全面布局其全球主流技术方向，进一步巩固了公司在大众及高端市场的领导地位。

另一方面，公司显著加大了针对射频和激光能量源平台的研发投入，并取得实质性进展：一是全面升级 PicoV 皮秒激光产品性能并拓宽其适用领域，加速临床应用推广与规模化量产进程；二是有序推进脉冲光产品开发，致力于构建覆盖面部皮肤治疗的多层次产品矩阵；三是持续改良钛激光产品质量，显著增强其终端市场竞争力。此外，公司积极推进国际化战略，已在多个海外国家和地区取得医疗器械注册证，持续完善海外准入布局，为全球化业务拓展奠定坚实基础。

（二）深耕康复主业，提速新兴布局，共筑双轮驱动

公司坚定深耕康复医学核心领域，持续巩固在精神康复、盆底康复及神经康复等细分赛道的稳健优势；与此同时，积极拓展医疗美容、泌尿健康及国际市场等新兴增长极，成功构建起“康复主业”与“新兴业务”双轮驱动的高质量发展格局。

1、聚焦康复核心业务，稳固企业增长基石

三大康复领域：公司致力于为盆底及产后康复、精神康复、神经康复提供市场领先且具有高临床价值的产品和解决方案，以获得稳定的业绩增长：

盆底及产后康复：公司作为国内女性盆底健康开拓者，构建覆盖女性全生命周期的健康管理体系。以磁刺激、电刺激为核心，拓展射频、强脉冲光等新品，打造“功能康复+轻医美”全周期生态，提供盆底功能、私密健康等个性化方案。新一代物理因子平台提升电刺激产品竞争力，与磁刺激、射频产品协同，形成“设备+耗材”闭环模式，增厚利润空间，未来将深耕女性全生命周期管理，升级综合解决方案。

精神康复业务：伟思医疗凭借 20 余年积累，融合精准加速经颅磁、生物反馈与认知数字疗法，赋能精神心理障碍患者康复。二代经颅磁刺激仪（精康专用）多通道、精准调节，MagNeuro ONE 导航经颅磁机器人实现三重精准突破，提速诊疗流程。公司推进“快速抗抑郁中心”布局，打造标准化诊疗模式，业务受益于政策倾斜，保持稳健增长，夯实收入基本盘。

神经康复业务：公司以电刺激、磁刺激、智能康复设备等产品，为康复亚专科提供多元解决方案。二代经颅磁刺激仪（康复专用）提供无创神经调控，智能运动康复机器人实现精准训练，多功能生物刺激反馈仪支持多种物理因子组合。依托核心技术构建“诊断—治疗—康复”闭环体系，加速脑电联动闭环技术临床融合，未来“NEO Family”产品家族完善后，有望在神经康复领域持续增长。

2、战略并购与创新孵化并重，着力培育新兴增长引擎

构建能量源医美矩阵，国产替代正当时：公司全面布局激光、射频赛道，产品矩阵覆盖妇产科、皮肤科及医美场景。核心产品包括用于塑形的塑形磁、用于私密健康的射频、治疗色素疾病的皮秒激光及强脉冲光。依托医疗级安全性，紧抓国产替代机遇，目标跻身国内一线品牌，打造高毛利增长极。

泌尿并购整合生态优势，打造泌尿健康闭环解决方案：通过收购科瑞达激光，公司将盆底电/磁刺激技术与软激光整合，打造泌尿健康闭环解决方案，打通尿控市场。未来将聚焦产品迭代，深挖男性盆底健康潜力，并持续复制“自研+并购”模式。

布局全球视野，加速海外国际化拓展：积极参与国际顶级展会，产品获积极反馈。目前处于渠道搭建与注册早期，短期贡献有限，但凭借磁刺激、激光等技术优势，预计三年内进入规模化增长通道。

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，为公司提供长期增长动力。

（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

公司始终将人才视为驱动创新与增长的第一资源，通过“内部培养+外部引进”双轮驱动，构建起覆盖研发、营销、服务及管理领域的专业化、多层次人才梯队，形成支撑业务迭代与战略落地的人才保障体系。以“英才计划”为抓手，公司搭建全职业周期培训体系，针对不同岗位设计定制化课程，全方位赋能人才成长；同时健全创新奖励与晋升机制，实现专业技术与管理序列并行发展，配套个性化职业规划，确保人才成长路径清晰，真正达成“人尽其才”，为公司注入持续智力动能。

为构建长效激励机制，充分激活核心岗位人员的积极性与创造性，自上市以来，公司已累计推出四期限限制性股票激励计划，持续强化对研发、营销、管理等核心骨干人才的激励力度，不断完善“薪酬+股权”的多元化薪酬待遇体系。通过搭建科学系统的股权激励机制，公司实现了战略目标与人才发展的深度绑定，既有效激发了员工的持续创新能力与工作热情，又推动经营层、核心员工与企业形成“利益共同体、事业共同体”。这一“激励—约束—共赢”的机制，不仅显著提升了团队凝聚力与稳定性，更在公司内部营造出“干事创业、共创共享”的积极氛围，为公司应对行业变革、实现高质量发展凝聚了强大的内生动力。

（四）深化体系升级与管理变革，匹配技术发展和市场趋势

为适应新业务发展、巩固营销优势，2025年内公司深化营销体系改革：1、推进营销及服务属地化建设，加密区域网络布局以提升终端响应速度，动态优化定价

策略，强化一体化解决方案能力；2、构建学习型组织，通过周期性培训与策略研讨共享行业洞见，培育复合型营销人才，提升学术服务水平和客户全生命周期管理能力；3、紧扣康复亚专科建设与高端技术趋势，搭建以临床科室为导向的专业化营销架构，深耕细分赛道提升市场渗透率，聚焦核心终端推动高端设备技术落地，实现份额与品牌双升；4、加速海外重点市场拓展，培育国际化人才，携手全球伙伴构建跨国学术网络，积极探索产业链合作，纵深推进产品国际化布局。

研发中心同步推动组织变革以支撑战略落地：1、重构研发体系，以技术平台为核心组建事业部，攻关底层技术的同时建立市场快速响应机制，加速技术成果转化与商业化进程；2、持续优化人才结构，引进高素质人才，着重培养工程复合型人才，打造高水平研发梯队；3、深化云计算、大数据及人工智能技术应用，提升产品数智化水平，为医疗机构提供数智化整体解决方案；4、以前瞻视野锚定全球技术前沿，加速康复、医美领域技术的临床转化与产业化，塑造发展新动能。通过组织重构、人才升级与智能技术渗透，研发中心正从传统技术支撑向战略价值创造中心转型。

二、践行价值共享理念，重视股东回报，持续高比例现金分红

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，截至目前，公司上市后累计派现与回购总额达到 5.30 亿元。（含 2025 年度利润分配）

2024 年度利润分配：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 7,656.93 万元，结合 2024 全年内，公司回购已支付的资金总额为人民币 1,362.62 万元。因此，2024 年度累计现金分红金额为 9,019.56 万元，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：拟向全体股东实施“每 10 股派发 10.82 元（含税）的分红预案，合计派发现金红利约为 10,356.00 万元（含税）。本次分红占 2025 年归母净利润比例达 75%，延续了公司一贯的高比例分红政策，彰显稳定的盈利能力与回馈股东的诚意。

后续公司将严格遵守分红相关规定，在保障长远发展的前提下，统筹资本开支与资金需求，结合盈利情况，为投资者提供连续、稳定的现金分红。同时，公司将继续平衡发展与股东回报，积极探索多元化回报方式，切实提升投资者获得感，致力于打造“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制。

三、提高信息披露有效性，深化投资者常态化沟通

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）筑牢信披基石，透明传递价值

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。

公司严守信披规范，高效传递价值。通过定期报告、临时公告和自愿性披露公告等及时向市场传递战略规划、经营业绩及产品研发动态。上市以来，公司持续创新信息披露形式，在业绩说明会中广泛应用图文简报等可视化工具，并通过公众号发布“一图读懂年报”系列长图，以直观、清晰的视觉语言，大幅降低阅读门槛，助力投资者精准把握公司经营脉络与财务亮点。

（二）焕新投关生态，深化价值共鸣

公司始终将投资者关系视为高质量发展基石，构建了热线、邮箱、E互动及业绩说明会等多维度、透明化的沟通体系。2025年，通过线上线下相结合的方式累计接待调研70余场，并重磅举办“上市五周年·同心而行”投资者开放日，特邀百余位机构代表实地探访，通过沉浸式体验与高管深度对话，系统性展示长期竞争力。同时，公司全面焕新官网投关专栏，以直观的可视化语言解读经营现状，显著提升信息透明度与市场认同感。

展望 2026 年，公司将持续深化“投资人友好”理念，严守合规底线，推进沟通常态化与形式多元化：一是坚持季度业绩说明会全覆盖，精准解读财务表现；二是高频组织实地调研与高管面对面交流，全年计划举办不少于 3 场业绩说明会、4 场中大型开放日及 50 场专项调研，致力构建尊重、回报、保护投资者的良性生态；三是活用数字化手段开展线上路演，打破时空界限，进一步升级官网投资者关系阵地，以生动叙事与可视化设计重塑阅读体验。

四、完善公司治理，强化“关键少数”责任，护航规范运营

2025 年，公司持续深化内部治理变革。积极响应新《公司法》及监管要求，稳妥撤销监事会，由董事会审计委员会全面承接监督职能，凭借独立董事占多数的专业架构，确保监督的独立性与有效性。这一举措有效精简了治理层级，实现了决策效率与监督效能的同步跃升，为构建高效、规范的现代化治理体系筑牢了制度基石。

在募集资金管理方面，公司强化募投项目全周期精准管控，严格执行资金合规使用规范。截至 2025 年末，各募投项目均已顺利结项并达到预定使用状态，显著提升了募集资金的使用效益与公司综合竞争力。

公司高度重视“关键少数”的履职赋能与利益绑定。一方面，通过常态化监管培训与案例分享，持续为董事、高管及大股东“充电”，压实合规经营与风险防范的主体责任；另一方面，顺利实施第四期股权激励计划，将研发交付与销售额指标纳入个人考核，深度绑定了核心管理与业务骨干的中长期利益，充分激发了团队动能。

展望 2026 年，公司将在既有成果之上，持续完善治理结构，织密内控风险防范网络，全面提升合规经营与规范运作水平，以稳健的制度和充沛的组织活力，为公司的可持续、高质量发展保驾护航。

五、其他事宜

公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案执行情况，及时履行信息披露义务。公司将继续专注主业，提升核心竞争力、盈利能力和风险管理能力，以良好业绩和规范治理积极回报投资者，切实保护投资者利益，履行上市公司责任义务，回报投资者信任，维护良好市场形象，促进资本市场平稳健康发展。

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

2026年4月27日