

证券代码：920199

证券简称：倍益康

公告编号：2026-051

## 四川千里倍益康医疗科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

#### 一、 投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他

#### 二、 投资者关系活动情况

活动时间：2026年5月6日

活动地点：公司通过中证网证路演中心（<https://rs.cs.com.cn/dist/#/ask?id=7631465b8541beee3e9579cb9e5af9d3>）采用网络远程的方式召开业绩说明会。

参会单位及人员：通过网络方式参加公司2025年年度报告业绩说明会的投资者。

上市公司接待人员：公司董事长、总经理：张文先生；公司董事会秘书、副总经理：蔡秋菊女士；公司财务负责人：温莉女士。

#### 三、 投资者关系活动主要内容

**1、请问公司未来三年的业务规划、研发目标是什么，对于医疗板块和科技板块的发展思路是怎么样的？近期有何最新研发进展和成果，对未来经营业绩的影响如何？**

答：感谢您对倍益康的关注。公司未来三年业务规划还是坚持“医疗+消费”的双轮驱动，在加快医疗器械产品取证与放量，稳步提升医疗板块收入的同时，推进智能制造基地达产，深化科技板块境内渠道与境外自有品牌布局，持续优化产品结构与盈利能力；未来三年的研发目标主要是持续保持高研发投入，聚焦盆底康复、氧疗、睡眠健康以及疼痛康复等几大方向，计划每年新增3—5款医疗器械注册证，打造全场景智能康复产品矩阵。

针对公司医疗板块与康复科技板块发展思路，在医疗板块，作为高增长第二曲线，主攻电疗、氧疗、磁疗、生物刺激反馈疗法等医疗设备，以“设备+耗材”模式进入医院、康复中心、月子机构；在康复科技板块，作为营收基本盘，聚焦筋膜枪、压缩靴等消费级产品升级，以ODM稳规模、自有品牌提毛利，持续增强竞争力。

公司近期的研发进展、成果主要是盆底康复治疗仪、干扰电治疗仪等产品已取证上市；可变振幅筋膜枪、理疗机器人、便携式制氧机等完成迭代或进入取证阶段，产品梯队已形成。医疗等高毛利产品快速上量，将直接改善公司毛利率，研发与产能投入逐步进入回报期，费用压力放缓，未来1-3年，公司有望实现营收恢复增长，利润水平持续修复的局面。

再次感谢您的关注与支持！

**2、2025年公司在产品创新方面有哪些突破性成果？**

答：尊敬的投资者您好！感谢您对倍益康的关注。2025年是公司产品创新与医疗化转型的关键一年，在医疗取证、技术突破、品类创新、专利壁垒等方面均取得重要突破性成果。

(1) 医疗级产品集中取证，实现关键领域突破

公司本年度盆底康复治疗仪、干扰电治疗仪等多款产品取得二类医疗器械注册证，进入医院、产后康复、疼痛康复等专业市场。同时，依托“识黛”子品牌，形成盆底评估—治疗—耗材完整医疗方案，布局女性健康与产后康复市场。此外，公司干扰电治疗仪采用多通道、多电极、动态波形调制技术，具备

国内领先水平，成为疼痛康复核心产品。

#### （2）消费端技术持续升级，构筑差异化优势

公司可变振幅筋膜枪实现技术创新升级，可按肌群厚度调节按摩深度，相关专利数量位居行业前列，带动产品均价与竞争力提升；压缩靴系列通过美国FDA510(k)认证，获得北美市场准入，成为运动恢复领域重要增长点；无限续氧杯开创便携直吸式吸氧新品类，可满足家用、户外、高原等多场景增量需求。

#### （3）智能康复设备实现产业化突破

智能艾灸机器人实现 AI 定位与自动化操作，已进入中医院、康养机构等渠道；多功能理疗机器人进入小批量量产阶段，融合多物理因子与智能控制技术，提升理疗效率。

#### （4）氧疗全场景产品矩阵日趋完善

便携式制氧机、微压氧舱、共享制氧机、无限续氧杯等产品协同布局，覆盖家用、旅行、高原、康养等多场景，打开增量市场空间。

#### （5）专利与研发成果稳步增长

2025 年公司新增专利 118 项，其中国内发明专利 11 项、国外专利 46 项，累计专利超 850 项；研发投入同比增长 27.17%，技术创新壁垒持续巩固。

综上，2025 年公司产品创新已从消费端单轮驱动，转向“医疗+科技”双轮突破格局，为后续收入结构优化、毛利率提升及经营业绩修复奠定坚实基础。

再次感谢您的关注与支持！

### 3、请问公司“ODM+自有品牌”双轮驱动战略在 2025 年有何新进展？

答：感谢您对倍益康的关注。2025 年，公司持续坚守“ODM+自有品牌”双轮驱动战略。在 ODM 业务方面，公司稳固业务基本盘，深化与国内外合作客户的协同联动；在自有品牌方面，公司积极推进“beoka”自有品牌战略落地，加大品牌推广投入，提升品牌辨识度与用户粘性。报告期内，公司自有品牌收入占主营业务收入比重为 37.92%，仍然具备较大提升空间。公司已成功开拓自有品牌的多个海外代理，产品覆盖 70 多个国家与地区，提升了 beoka 品牌在全球市场的知名度。未来，公司将持续加强自有品牌建设，加快产品线市场扩张步伐，构建“医疗+消费”多业务领域、全渠道一体化的商业模式。

再次感谢您的关注与支持！

#### **4、2025 年公司在海外市场拓展方面取得了哪些成绩？**

答：感谢您对倍益康的关注。2025 年公司持续深化海外市场布局。公司已成功开拓自有品牌的多个海外代理，产品覆盖 70 多个国家与地区。在合规认证方面，公司压缩靴产品 Air compression massager 通过美国 FDA 510(K)审核，获得北美市场准入资质；在渠道建设方面，公司优化欧美、日韩等成熟市场的合规认证与渠道合作，同步布局东南亚等新兴市场。在品牌推广方面，公司携可变按摩深度筋膜枪系列产品、水杯式保健制氧机等产品亮相 2025 美国拉斯维加斯 CES 消费电子展，以及第 91 届 CMEF 中国国际医疗器械博览会、2025 中国国际体育用品博览会等国际展会，持续提升品牌全球影响力。

再次感谢您的关注与支持！

**5、2025 年公司营收同比-6.22%、归母净利润同比-85.70%，出现明显下滑。结合年报，请问核心原因主要来自哪方面？当前公司核心业务板块如何划分、各自贡献与增速怎样？未来 1-2 年的核心增量看点集中在哪些产品线或市场区域？**

答：感谢您对倍益康的关注。2025 年公司业绩阶段性下滑，主要系全球健康消费需求偏弱导致康复科技消费类产品短期承压，收入出现下滑；同时，公司为布局医疗级产品、强化研发与自有品牌建设，研发、销售、管理等战略投入均同比增加，叠加非经常性收益减少、未决诉讼相关预计负债计提等因素共同影响，公司归母净利润明显下滑。整体来看，公司营收、利润双跌属于外部环境波动与内部转型投入叠加的阶段性表现，公司核心竞争力保持稳定。

公司当前核心业务板块划分为康复医疗产品和康复科技产品两大板块，康复医疗产品占比 15%左右，同比增加 18%左右，保持快速增长；康复科技产品占比 85%左右，同比下降 8.92%，为公司营收基本盘。公司业务结构呈现消费端稳底盘、医疗端持续增长的格局。未来 1-2 年，公司核心增量主要集中在盆底康复及女性健康、电疗与疼痛康复、全场景氧疗产品三大产品线；市场方面将聚焦境内医疗渠道突破与境外自有品牌与新兴市场扩张。

再次感谢您的关注与支持！

**6、2025 年研发投入 2175 万元，同比增长 27.17%，显著高于收入增速。能否介绍公司当前重点研发管线，尤其在医疗级康复设备、家用化新品等方向**

**的布局？2026 年预计有哪些核心产品获批或上市？对应市场空间与竞争格局如何？这些新品对 2026-2027 年业绩的拉动幅度与确定性怎么看？**

答：尊敬的投资者您好！感谢您对倍益康的关注。公司当前研发重点布局医疗级康复设备与消费新品两大方向，在医疗级方面，公司聚焦盆底康复、干扰电疼痛康复、氧疗、超声及电刺激、磁刺激，面向医院与专业康复机构；在消费新品方面，公司聚焦无限续氧杯、可变振幅筋膜枪、无线压缩靴、睡眠仪、智能理疗机器人，覆盖家庭与运动场景。公司 2026 年预计获批或上市的核心产品，包括已取证放量的主要有盆底康复治疗仪、干扰电治疗仪、无限续氧杯等，预计获批的有便携式制氧机、医用制氧机等。另外，多功能理疗机器人、全自动艾灸机器人有望能够实现产业化落地。

目前，国内康复医疗市场规模大、增速快，国产替代加速；盆底、疼痛、氧疗等属于高景气行业。2026 年至 2027 年，公司高毛利医疗新品逐步上量，有望直接带动毛利率与利润的改善。公司研发将逐步进入转化收获期，产品梯队与取证节奏明确，业绩拉动具备持续性的可能。

再次感谢您的关注与支持！

**7、2026 年一季度盈利能力环比、同比均明显改善，经营现金流也出现修复。请问这一改善的核心驱动因素是什么？该改善是否具备可持续性，可持续的关键前提是什么？展望 2026 全年，公司对收入、利润及研发转化节奏有何阶段性目标与预期？**

答：尊敬的投资者您好！感谢您对倍益康的关注。公司 2026 年一季度盈利能力与现金流有所改善，主要核心驱动原因如下：（1）毛利率显著提升，主要是高毛利产品（自有品牌）占比提升，同时自研自产与供应链优化见效，单位成本下降明显；（2）费用精准管控，效率提升，公司 2026 年一季度费用率企稳，管理、研发费用同比双降，组织提效、研发投入更聚焦高转化项目。以上改善因素具备可持续性，可持续的前提是公司持续研发改进和费用管控。

展望 2026 年全年，公司力争收入企稳，利润水平能够持续修复改善。我们将聚焦核心前提，稳步推进全年目标，以扎实经营回报各位投资者。

再次感谢您的关注与支持！

**8、请问 2025 年公司在女性健康领域有何战略布局？**

答：尊敬的投资者您好！感谢您对倍益康的关注。公司在女性健康领域有较为系统的布局，具体如下：2025年3月，公司已经设立全资子公司成都识黛医疗科技有限公司，以“识黛”为子品牌，深耕女性健康与产后康复赛道，构建“主品牌+细分专业品牌”协同格局。在产品端，盆底康复治疗仪已取得医疗器械注册证，无线一体化盆底康复治疗仪同步推进，形成完整盆底康复产品矩阵。在市场端，公司总冠名的2025CMID母婴关爱与产后康复发展大会，推广智慧产康方案，强化行业影响力与渠道布局。

目前，公司整体已形成品牌、产品、市场三位一体的战略布局，为女性健康业务长期发展奠定基础。

再次感谢您的关注与支持！

四川千里倍益康医疗科技股份有限公司

董事会

2026年5月7日