

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 8 月 26 日-2026 年 8 月 27 日)

证券代码：688580

证券简称：伟思医疗

活动时间及地点： 2026 年 8 月 26 日 南京市雨花台区硕果路一号公司会议室 2026 年 8 月 27 日 南京市雨花台区硕果路一号公司会议室
参加单位名称： 中信建投、中金公司、兴业证券、国泰海通、中泰证券、创金合信基金、 汇丰晋信基金、华宝基金、嘉实基金、长城基金、华夏基金、交银施罗德基金、 海富通基金、浙商基金、浙商资管、博远基金、博道基金、长城自营、圆信永 丰基金、国融基金、国寿养老、新华基金、富国基金、兴全基金、银河基金、 易方达基金、朱雀基金、朴拙资本、景顺长城、万家基金、诺德基金、泰康资 产、招银理财、华创证券、天风证券、国联民生、东吴证券、西南证券、浙商 证券、东方财富证券、华安证券、申万宏源、中信证券、红象投资、常春藤资 产、和谐汇一资管、谦璞投资、冲积资产、HBM Partners、Antipodes Partners、 广东民营投资股份、北京合创友量私募、玖稳资产管理、瀚伦投资、苏州高新 私募基金、明希资本、渤海人寿、中融汇信、观富资产管理、东方证券、华福 证券、安信证券、中邮证券、开源证券、光大证券、和君资本、承势资本、尚 诚资产管理、言是科技、中信期货。
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： 线上通讯会议
公司接待人员： 仇凯（副总经理、研发负责人） 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

南京伟思医疗科技股份有限公司，是技术创新驱动型医疗器械企业，获评国家高新技术企业、科创板上市公司、国家级专精特新“小巨人”企业。公司秉持“成就健康幸福的人生”为初心使命，持续呵护抑郁症患者、盆底功能障碍患者、脑卒中患者、求美女性、泌尿系统结石患者等人群的健康诉求。

在战略布局上，公司立足康复业务这一基石，在精神康复、盆底康复、神经康复各细分业务领域，稳健持续发展；同时大力开拓医疗美容、泌尿及国际业务等新兴业务，构建起康复业务与新兴业务双轮驱动的业务体系。

历经 20 余年积淀，公司已构建起磁刺激、电刺激及智能康复（+BCI）、射频激光能量源等技术平台，旗下拥有经颅磁刺激仪 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 PioV、高频电灼仪 RFintima、强脉冲光 VLumina、钬激光 VCurestar、团体生物反馈仪 Freemind、智能康复训练系统 XLocom 等核心产品品牌，以技术创新驱动产品迭代升级，全面覆盖临床多元诊疗需求。

8 月 25 日晚间，伟思医疗披露 2026 年半年度报告。报告期内，公司实现营业收入 2.26 亿元，同比增长 7.59%；归属于上市公司股东的净利润 1.00 亿元，同比增长 44.43%；扣除非经常性损益后的净利润 6,704.35 万元，同比增长 5.46%。三大核心指标同比均实现稳健增长，整体经营质量持续向好，展现出公司强劲的发展动能与盈利韧性。

具体来看，2026 年上半年，伟思医疗激光射频类收入同比增长 35.79%，国产高端光电设备迎来加速替代窗口，其核心驱动力并非单一参数竞争，而是以“光秒协同”构建的一站式皮肤综合治疗方案，该方案通过分层精准干预实现疗效闭环，二者深浅互补，构建覆盖“精准祛斑+全身嫩肤”的一体化美肤矩阵。报告期内，伟思医疗磁刺激类收入同比增长 18.94%，在精神心理康复赛道持续领跑。这一增长背后，是公司以“精准+深部”双核驱动，重新定义全球经颅磁刺激（TMS）临床标准的系统性突破。依托全球领先的经颅磁刺激产品矩阵，伟思医疗已构建起覆盖筛查、治疗、随访的精神科分层诊疗方案，公司正以“快速抗抑郁中心”标准化建设为抓手，将技术优势转化为可复制的临床服务模式，持续巩固在精神康复领域的全球领先地位。

今年，恰逢伟思医疗成立 25 周年，公司乔迁新总部，以全新姿态焕新启航。站在新的起点，伟思医疗的发展愿景愈发清晰：以可持续有机增长为根基，向“全球领先的磁刺激技术公司”与“具有全球竞争力的能量源技术公司”双重目标稳步迈进。

二、提问沟通环节

1、Q：公司中报显示，激光射频业务实现高速增长，请问核心驱动力是源于新产品放量、市场份额提升还是下游需求复苏？该增长趋势在 2026 年下半年及明年是否具备可持续性？

A：2026 年上半年激光射频业务 35.79% 的增长，核心驱动力并非单纯依赖下游需求复苏或单一产品放量，而是源于公司以“光秒协同”一站式皮肤综合治疗方案构建的临床价值优势，成功抓住了国产高端光电设备的加速替代窗口。该方案通过 PicoV 超皮秒与 Vlumina 强脉冲光的深浅互补，实现了“精准祛斑+全身嫩肤”的疗效闭环，叠加塑形磁、高频电灼仪等产品形成的“刚需+特色”组合，将竞争维度从性价比提升至临床方案价值，有效推动了在公立医院医美科及民营机构的双向渗透与市场份额提升。

展望下半年及明年，这一增长趋势具备较好的可持续性：一方面，高端光电国产替代正处于加速期，公司差异化的一体化美肤矩阵契合终端对综合解决方案的需求升级；另一方面，依托盆底康复领域积累的医疗级口碑与成熟渠道网络，新产品导入效率与客户粘性持续提升，有望支撑激光射频业务保持稳健增长态势。

2、Q：结合终端采购节奏与招投标数据，下半年行业景气度将呈现怎样的走势？公司对全年市场环境有何整体研判？综合毛利率能否维持稳定？

A：结合终端采购与招投标数据，当前市场整体仍处于调整期，尚未出现全面回暖，但在精神康复，精品康复，公立医美等细分领域已显现出明确的结构性机会，伟思医疗凭借在经颅磁刺激、激光射频等领域的深度布局，与上述机遇高度契合，在行业分化加剧的背景下，依然将展现出较强的经营韧性与市占率提升动能。

盈利端方面，尽管终端降价与医保控费的压力仍将延续，但公司正通过持续加码高端设备、强化“设备+耗材”一体化解决方案的推广，推动营收结构向高附加值方向优化。这种“产品结构升级对冲终端降价压力”的策略已初见成效，预计全年综合毛利率有望维持在相对稳健的合理区间。

3、Q：电生理业务出现阶段性下滑，具体是受政策影响、竞品冲击，还是公司内部产品迭代过渡期所致？

A：近期电生理业务的阶段性回调，本质上是高基数效应与短期医保政策扰动叠加所致，并非竞品冲击或内部产品迭代青黄不接所引发，核心竞争优势依然稳固。具体来看，电生理板块作为 2025 年公司增速突出的亮点，当期已处于较高基数水平，本期增长节奏的自然放缓，是业务体量跃升后的正常回归，符合行业发展的客观规律。同时，以团体生物反馈仪为代表的部分产品，受医保审查趋严及控费政策影响出现短期承压，但这属于行业共性的阶段性调整，并未动摇公司在电生理领域长期积累的技术壁垒与市场领先地位。

值得强调的是，公司对此已有充分的对冲布局：相较于电生理，医保对证据等级更高的经颅磁刺激（TMS）覆盖力度更优、支付环境更友好，该业务正持续受益于精神卫生政策的红利释放，能够有效缓冲电生理板块的短期波动。随着医保政策扰动的逐步消化、临床刚需的稳步释放，以及经颅磁等互补业务的强势对冲，预计电生理业务后续有望逐步修复并回归稳健增长轨道。整体而言，该业务的短期调整不会动摇公司基本盘，其对整体经营的支撑作用依然明确。

4、Q：公司下一步的研发重点是什么？医美板块是否将持续推出新品？此外还有哪些潜在的研发方向值得关注？

A：公司下一步研发布局将围绕海外拓展与三大核心技术平台深化开展，在海外这一主要投资方向上，公司将同步推进 CE、FDA 及 ROW 等多区域注册认证，并针对海外市场特殊需求开展定制化产品研发，为全球化布局奠定坚实基础；与此同时，三大技术平台将持续获得资源投入以提升产品竞争力：磁刺激领域将重点升级经颅磁导航机器人功能以精准匹配临床需求，并积极满足海外

市场对该平台的差异化诉求；能量源平台将加速钛激光二代产品注册进程，同时响应海外对射频等产品的市场需求；康复板块则持续跟进无创脑机接口在康复场景的应用落地，做好研发端的前瞻性匹配。

医美能量源板块的研发重点将紧密围绕“光秒协同”与“能量源平台化”展开，医美板块不仅会持续推出新品，更将加速从单一设备向综合解决方案升级。具体来看，在光电领域，公司将持续推进皮秒激光、强脉冲光等核心产品的迭代优化，并探索多种能量源的协同应用，以构建覆盖皮肤、形体、私密等多场景的一体化治疗矩阵；同时，依托现有渠道与临床口碑，新品导入节奏有望加快，进一步巩固国产高端光电设备的替代优势。

5、Q：我们注意到，公司在半年度报告中披露的国际化业务已取得阶段性进展。能否请您具体展望一下未来 1-2 年海外业务的发展预期，并大致说明届时有望达到的业务体量规模？

A：公司于 2024 年正式启动国际化战略，组建专业团队，聚焦磁刺激、射频等具备国际竞争力的优势产品，通过国际注册、全球参展及代理商拓展，构建差异化出海竞争力。

公司已明确未来三年国际化路径：稳步推进本地化落地，力争到 2028 年实现重点区域全面覆盖，强化全球品牌影响力。截至目前，国际化已取得阶段性进展，累计取得 11 张海外注册证（含 2 张 FDA 认证），核心产品成功进入乌兹别克斯坦、哥伦比亚、墨西哥及中国台湾等地区，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，近两年暂未对欧盟出口，相关准入工作正按战略稳步推进。

尽管当前海外收入规模尚小，但公司在磁刺激领域的产品性能与技术创新已具备全球竞争力，为未来规模化增长提供了坚实支撑。未来，公司将全力推进欧盟等核心区域准入，实现从“产品出海”到“品牌出海”的跃升。

具体推进策略上，2026 至 2027 年将聚焦全球其他区域（ROW）市场的开拓；待 CE 及 FDA 认证完成后，计划于 2028 年启动欧美高端市场的全面拓展，以磁刺激、射频等优势产品线构建国际化竞争壁垒。

6、Q：尽管新兴业务及上市后布局的激光射频板块增速亮眼，但在当前医疗设备行业景气度承压的背景下，传统核心业务将采取哪些具体举措来稳固基本盘，从而支撑公司实现可持续的有机增长？

A：面对行业宏观环境的阶段性承压，公司并未选择被动防守，而是主动将传统康复业务打造为穿越周期的“压舱石”。通过“产品迭代+场景拓宽+份额提升”的组合拳，公司正全力激活基本盘的内生增长动力，确保传统业务在逆风中依然稳健前行。具体而言，三大核心板块正形成梯次推进、协同发力的增长矩阵：

精神康复作为业绩的“稳定器”，正深度受益于国家精神卫生政策的持续加码。公司依托经颅磁刺激（TMS）核心技术，并叠加导航、深度等创新产品的迭代落地，不断巩固在抑郁症物理治疗领域的领军地位。这块业务不仅具备刚需属性，更能在政策红利下提供可预期的稳定增长基数。

盆底康复虽然面临传统产后市场增速放缓的压力，但公司已成功开启“第二增长曲线”——业务重心正加速向“女性全周期健康管理”与“妇科专业疾病治疗”两大高价值赛道转型。通过射频等创新新品的有效补位，以及对高附加值产品市占率的精准提升，公司正成功对冲市场波动。更值得关注的是，随着业务结构的持续优化，盆底业务在整体营收中的占比已降至 30%左右的合理区间，这意味着该板块的风险敞口已显著收敛，对全局的影响完全可控。

神经康复则已迈入高质量发展的新阶段。面对中高端神经调控设备需求的上升，公司以“设备+临床+学术”的深度赋能模式，持续完善“NEO Family”全周期解决方案，精准卡位卒中与神经损伤这一巨大的刚需蓝海。虽然目前处于市场培育期，但中长期突破的潜力极为显著，有望成为未来重要的增量引擎。

整体来看，在精神业务的政策变现、盆底业务的转型补位、神经业务的学术驱动三重逻辑共振下，传统康复板块不仅足以抵御短期宏观波动，更与快速崛起的新兴业务构成了坚实的“双轮驱动”格局。公司对实现高质量的有机增长充满信心，传统业务的稳固基本盘，将为公司长期价值的释放注入源源不断的动能。

日期：2026 年 8 月 28 日

风险提示：以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能

视作公司或公司管理层对行业、公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。

是否涉及应当披露重大信息：否

附件（如有）：无