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 10 月 27 日-2026 年 10 月 28 日）

证券代码：688580 **证券简称：伟思医疗**

活动时间及地点： 2026 年 10 月 27 日　南京市雨花台区硕果路一号公司会议室 2026 年 10 月 28 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、华安证券、华创证券、中信证券、浙商证券、申万宏源、中泰证券、东吴证券、国泰海通、国联民生、东方财富证券、开源证券、天风证券、国君资管、国投证券资管、西部自营、东方证券自营、光大证券自营、光大资管、方正自营、广发资管、前海开源、中信期货、长城基金、海富通基金、泰信基金、平安基金、银河基金、瑞达基金、汇丰晋信基金、国联安基金、华宝基金、创金合信基金、富安达基金、圆信永丰基金、诺安基金、汇添富基金、国泰基金、信达澳亚、中银基金、光大保德信基金、融通基金、中信保诚基金、汇泉基金、申万菱信基金、农银汇理基金、银华基金、嘉实基金、富国基金、国海富兰克林基金、浙商基金、长信基金、嘉合基金、南方基金、建信基金、华安基金、华夏基金、工银安盛资管、鹏华基金、摩根士丹利基金、幸福人寿、太平资产、长江养老、信银理财、建信理财、平安理财、榕树投资、青骊投资、明河投资、非马投资、前海乐赢投资、新思哲投资、红思客资管、由榕咨询、青榕资管、日斗投资、淡水泉、尚诚资管、前海精至资管、冲积资产、HBM Partners、Ninety One Asia、Willing Capital、山东神光、时禛咨询、阳和投资
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： 童奕虹（董事会秘书）

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。

10 月 26 日晚间，公司披露 2026 年三季度报告。报告期内，公司实现营收 3.25 亿元，同比-0.18%；归母净利润 1.24 亿元，同比 +21.36%，利润增速显著高于收入增速，归母利润增长包含原总部大楼资产处置带来的非经常性损益，体现公司盘活存量、提升资产使用效率的管理思路；扣非净利润 8828.07 万元，同比-5.68%。Q3 单季营收 0.98 亿元，归母净利润 0.24 亿元，同比有所下滑，主要受传统康复业务个别产品市场扰动影响，医美能量源业务尚处于放量初期。研发投入维持高位，前三季度研发费用率 12.76%，持续夯实技术底座。

今年是公司成立 25 周年，公司完成新总部搬迁，迈入新的发展阶段。中长期看，公司以可持续有机增长为发展根基，朝着“全球领先的磁刺激技术公司”、“具备全球竞争力的能量源技术公司”两大战略目标持续推进。

二、提问沟通环节

1、Q：公司三季度收入有所下滑，同时公司毛利率水平相对稳定，请解释

相关原因？

A：公司 Q3 单季营收 9,849 万元，同比下滑 14%，主要受康复板块个别单品市场环境扰动影响。同时，结合当前市场环境，公司主动优化订单结构、降低经营杠杆，审慎承接低毛利订单，优先保障盈利质量与毛利率水平，是前三季度整体收入基本持平的核心原因。

2、Q：激光射频产品收入提升的核心驱动因素是什么？如何看待该业务后续收入规模空间？

A：激光射频业务保持稳步增长，收入占比由 2024 年 7%、2025 年 10%提升至 2026 年上半年约 13%，上半年实现收入约 2,941 万元，全年收入规模有望超越往年水平。

拆分来看，射频机器人 RFIntima，皮秒激光 PicoV、强脉冲光 VLumina、钬激光均有销售贡献，但当前单产品体量尚处在早期阶段。其中皮秒激光、强脉冲光是皮肤医美刚需设备，市场空间广阔。依托“光秒协同”的一体化皮肤治疗方案优势，叠加品牌建设与营销资源持续投入，公司医美能量源产品对标海外高端进口设备，是公司明确的中长期增长引擎。

3、Q: 除医美能量源业务外，康复业务当前面临哪些挑战、后续如何展望？

A：前三季度业务增长未达股权激励考核目标，增长有所承压，一方面来自核心单品面临的市场环境变化，另一方面系公司主动优化经营质量的策略选择。

后续板块核心经营思路：

① 精神康复：经颅磁（TMS）赛道整体维持双位数增长，公司依托完备的 TMS 产品矩阵巩固并提升市场份额，对冲部分产品医保支付端扰动带来的压力，精神康复业务有望保持平稳；

② 神经康复：VisheeNEO 物理因子平台系列新产品于今年陆续上市，本年度贡献收入有限，预计明年将逐步实现销售突破，带来增量；

③ 盆底康复：赛道需求有所下行，但行业竞争格局趋于缓和，有利于维持产品价格体系与盈利水平，持续为公司贡献稳定利润。

整体而言，康复业务仍是公司基本盘，将持续为公司贡献利润与经营性现金流。

4、Q：当前消费医疗整体面临一定压力，请介绍公司医美业务的发展机遇？

A：公立医院医美与民营医美属于差异化市场，公司医美能量源产品主要面向公立医美市场。公立医院医美科室快速扩容具备多重背景：医保控费背景下公立医院拓展医美科室、政策配套支持合规定价、公立医院具备医疗公信力与专业诊疗能力。过去三年国内公立医院医美科室新开数量显著增长。 政策层面，国家医保局 2025 年《美容整形类医疗服务价格项目立项指南（试行）》支持公立医院自主合理定价。公司皮秒、强脉冲光等设备是公立医院医美科室开科刚需设备；公司产品定位中高端，对标国际一线品牌高端产品。随着营销团队持续深耕、品牌逐步建立，目标在 2026-2028 年成长为国内一线医美设备品牌。

5、Q：中报电生理业务出现阶段性下滑，Q3、全年是否延续该趋势，明年是否继续承压？

A：前三季度电生理业务回调，是高基数效应叠加医保政策扰动共同导致。电生理板块为 2025 年高增长业务，今年收入有所回落属于业务上量后的正常回归；产品受医保支付政策影响销售承压，属于市场阶段性调整，没有动摇公司在电生理领域长期积累的技术壁垒与市场地位。公司在精神康复业务板块已有明确对冲布局：相较电生理产品，经颅磁刺激（TMS）临床证据等级更高、医保支付支持，持续受益于国内精神卫生政策红利，可以对冲电生理板块短期波动。公司的 MagNeuro ONE 导航机器人和今年新推出的 DEEP 深部线圈，分别从精准靶向、深部刺激两大方向巩固无创神经调控技术优势，保障公司持续位居该赛道第一梯队。

6、Q：中报披露国际化业务取得阶段性进展，请展望未来 1-2 年海外业务发展预期，以及远期体量规划？

A：公司于 2024 年正式启动国际化战略，组建专业化海外团队，聚焦磁

刺激、射频等具备全球竞争力的产品线，通过国际注册、海外学术参展、优质代理商拓展，打造差异化出海竞争力。 公司明确三年国际化路径，稳步推进本地化落地，力争 2028 年实现重点区域全面覆盖，放大全球品牌影响力。截至 2026 年中报，累计取得 11 张海外注册证（含 2 张 FDA 认证），核心产品已落地乌兹别克斯坦、哥伦比亚、墨西哥及中国台湾地区，初步搭建海外销售网络。需要说明，公司暂未取得欧盟 CE 认证，近期暂无欧盟区域出口安排，CE 准入工作按计划稳步推进。 现阶段海外业务收入体量较小，短期对整体业绩贡献有限；但公司磁刺激产品性能、临床价值具备全球竞争力，为后续规模化放量奠定基础。2026-2027 年重点开拓 ROW（其他区域）市场；待主要产品的 CE 认证和 FDA 认证落地后，计划 2028 年启动欧美高端市场拓展，依托磁刺激、激光射频产品构筑海外竞争壁垒，实现由 “产品出海” 向 “品牌出海” 升级。
日期：2026 年 10 月 29 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