

外界采访、调研接待、投资者关系活动记录表

(2021年8月)

证券代码：688580

证券简称：伟思医疗

活动日期及地点：

2021年8月8日：南京市雨花台区宁双路19号9栋公司会议室
2021年8月9日：南京市雨花台区宁双路19号9栋公司会议室
2021年8月10日：南京市雨花台区宁双路19号9栋公司会议室
2021年8月11日：南京市雨花台区宁双路19号9栋公司会议室
2021年8月13日：上证路演中心 (<http://roadshow.sseinfo.com>)
2021年8月17日：南京市雨花台区宁双路19号9栋公司会议室
2021年8月19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：

银华基金、圆信永丰、华宝基金、博时基金、交银、东方红、申万菱信、浙商基金、宝盈基金、长信基金、国泰、建信基金、瑞银证券、其他机构投资者、中小投资者

活动类别： 特定对象调研 分析师会议 媒体采访 业绩说明会
 新闻发布会 路演活动 现场参观 其他_____

形式： 电话会议、网络文字互动

公司接待人员：

王志愚（董事长兼总经理）
钟益群（董事会秘书、副总经理、董事）
陈莉莉（财务总监）
余鹏（投融资部总监）
陆佳丽（证券事务代表）

会议记录：

一、公司概况介绍

伟思医疗成立于2001年，总部位于南京，截至2021年6月底，员工人数561人，其中研发人员151人。伟思医疗是高新技术企业，也是江苏省的企业技术中心，我们拥有的授权专利是86项，其中发明专利15项，同时拥有13

项国内二类医疗器械产品注册证，在业务开展过程当中，我们也参与了一些重大科研项目。

业务情况：公司主要从事康复医疗器械的研发、生产和销售，以研发创新为发展驱动力，致力于在盆底及产后康复、神经康复、精神康复等细分领域为医疗及专业机构提供安全、有效的康复医疗产品及整体解决方案，目前公司产品主要为电刺激类、磁刺激类、电生理类设备、康复机器人设备、耗材及配件等康复医疗器械及产品。

二、提问沟通环节

1. Q: 公司 2021 年上半年经营情况与去年同期相比如何？

A: 根据 7 月 28 日披露的 2021 年半年度报告，2021 年上半年，公司资产总额 152,493.77 万元，归属于上市公司股东的净资产 141,426.94 万元。公司实现营业总收入 19,143.05 万元，同比增长 21.91%；归属于上市公司股东的净利润 6,918.16 万元，同比增长 28.99%。归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 5,764.83 万元，同比增长 17.74%。

公司实施《2021 年限制性股票激励计划》产生的股份支付费用税后影响金额为 822.91 万元，在不考虑股份支付费用影响下，公司 2021 年上半年实现归属于上市公司股东的净利润为 7,741.07 万元，同比增长 44.33%。2021 年上半年实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 6,587.74 万元，同比增长 34.54%。

2. Q: 公司现有的产品中有没有用于家用市场的吗？

A: 公司目前主要以医院端为主，现有一款可以家用的产品盆底肌肉康复器，可以帮助分娩后或阴道肌力下降的女性锻炼阴道肌肉，提高盆底肌肉收缩能力。未来公司将根据实际业务的自身需求做出相应决策。

3. Q: 公司是如何进行终端客户的培育教育的？效果如何？

A: 公司拥有完善的医学推广团队和成体系的学术推广能力；对于临床需求的深入理解，能够将医生和患者的需求，有效转化到下一次产品迭代升级之中。

4. Q: 公司的外骨骼机器人产品已经取得医疗器械产品注册证, 该产品的主要应用前景是什么?

A: 外骨骼系列产品主要面向公立医院康复科、骨科、神经内/外科等科室以及康复专科医院、民营康复机构、社区康养中心等医疗及专业机构, 能够提供安全有效的步态康复解决方案, 帮助运动功能障碍患者步行康复训练。

5. Q: 今年上半年公司研发费用有较大幅度增长, 主要原因是什么?

A: 2021 年上半年公司研发投入 2,812.05 万元, 同比增长 84.21%。主要是由于 2021 年公司持续加大对研发项目的投入, 包括研发人员、薪酬、材料能源等费用相应增加, 以及股份支付费用的影响。截至 2021 年 6 月底, 公司研发人员总数 151 人, 较上年同期增长 52.53%。

6. Q: 公司目前的在研产品有哪些?

A: 根据公司在 2021 年半年报中披露的相关内容, 公司的电磁激类、磁刺激类、电生理类、康复机器人、耗材类产品均有项目在研, 例如下一代生物刺激反馈仪、下一代经颅磁设备、塑形磁设备、X-Locom 系列康复机器人等。此外, 公司新增了能量源类技术平台的研发项目, 扩大公司产品线及目标市场, 目前已完成射频、激光等新增技术平台核心功能的预研工作, 且设计完成了射频概念样机并实现了基本功能, 对医疗美容领域进行业务规划和布局。

7. Q: 公司短期内的业绩目标如何?

A: 根据公司于 2021 年 1 月 26 日披露的股权激励相关公告中股权激励计划业绩指标的设定, 公司业绩考核目标为 2021 年、2022 年营业收入或扣非净利润同比上一年度增长不低于 30%。这个是我们结合疫情常态化之后, 充分考虑当前公司所处的规模、阶段以及对市场目前的竞争状况等各方面因素后, 审慎制定的上述目标。

8. Q: 公司产品壁垒主要体现在什么地方? 现在的竞争格局大概是什么样

的？

A: 单从产品技术而言的壁垒，伟思有自己的核心专利和技术，在不同产品上有各自的体现；例如磁刺激产品的高压电源、线圈聚焦、深度精度等技术；康复机器人、新生儿脑电测量仪等产品，也都体现了很多项核心技术；一家公司的壁垒，不会仅依靠某一项技术或某一个产品，伟思多年深耕康复领域形成的品牌形象、产品体系、核心技术、学术和服务，构成了综合性的竞争优势。目前从整个康复医疗器械行业来看，伟思处于领先的头部地位。未来也会持续通过产业升级和业务拓宽，形成更为稳固的头部地位。

9. Q: 盆底及产后康复市场推广“磁电联合”，磁刺激是否会对电刺激形成替代？

A: 盆底电刺激经过多年的发展，在终端已经有了广泛的开展和应用，相对而言电刺激产品的价格也不高，盆底电刺激市场会进入成熟期，保持相对平稳的增长；伟思也一直在持续对盆底电刺激产品进行升级迭代，MyOnyx 系列就是伟思 2020 年对电刺激设备的重大升级，能够提供更强的产品竞争力。盆底磁刺激仪的临床治疗过程中无需侵入人体自然腔道，提升医生便利性，提高患者依从性，让患者体验感更佳；磁刺激的刺激范围更广、深度更深，能够刺激到更多的神经和肌肉，发挥治疗作用。

因此，在盆底筛查与治疗的过程中，将盆底电刺激与磁刺激相互结合应用，能够有效提高临床治疗效率。

10. Q: 近几年盆底康复市场快速增长的原因是什么？

A: 产后人群稳定且康复意识逐步提高产后康复市场规模会逐步提升。我国拥有庞大的产妇人群和中老年女性盆底疾病患者，中国 2018 年有 1,517 万产妇。二胎产妇盆底疾病等并发症发病率更高，治疗量增加，盆底及产后康复需求更大。

中老年女性健康意识和盆底知识普及率的逐步提升、医保覆盖以及消费升级会使盆底康复需求逐步提升。据 2018 年北京大学人民医院发表于《中国妇产科临床杂志》的文章《北京市社区中老年泌尿生殖及盆底功能障碍性疾病相

关因素分析》，此文章中明确指出年龄为（53.61±7.06）岁，盆底疾病患病率为65.24%。随着中老年女性对于盆底健康意识的提升以及对于盆底疾病的高度重视，越来越多的中老年女性中有明确尿失禁、盆腔器官脱垂、便秘、慢性盆腔疼痛等盆底疾病的患者寻求医院盆底康复治疗。

随着盆底及产后康复市场不断被重视，更多的地方医院积极开展盆底及产后康复服务，更多的私立医院、月子中心和产后康复中心加入到市场竞争中来。产后康复机构的规模化，网络化将会为更多产妇提供更好、更方便的服务，同时提高了盆底及产后康复患者的接受度与依从性。

11. Q: 公司如何控制成本？

A: 自上市以来，公司对于运营费用、销售费用、管理费用、盈利能力等方面的管理都是比较亮眼的。在研发费用持续增长的情况下，公司还能保持较好的毛利、净利水平，这些都是管理能力、运营能力的体现。

12. Q: 公司出于什么考虑而切入医美领域？未来发展展望如何？

A: 公司从去年下半年开始调研医美市场，医疗美容的需求比较旺盛，但是在国内并没有形成一家独大的局面。公司拥有的电刺激、磁刺激和正在研发的射频、激光等，都是以能量源为主的产品，技术层面相对共通。同时公司坚持研发投入，射频、激光等产品公司会在国内充分考虑临床需求和解决方案，从技术上同步或者领先进口品牌，通过成本、渠道推广等优势帮助公司打开市场、取得份额。

13. Q: 请问公司磁刺激产品的快速放量会不会影响公司电刺激产品的销量，形成此消彼长的态势，目前看上半年电刺激同比是下降的，公司有什么好的对策吗？全年电刺激的销量可以实现同比正增长吗？

A: 尊敬的投资者您好，盆底电刺激经过多年的发展，在终端已经有了广泛的开展和应用。公司会持续推广磁电联合的理念，促使终端客户将盆底电刺激与磁刺激相互结合应用。感谢您的关注和支持。

14. Q: 请问王总, 我关注到公司的增长主要体现在盆底磁刺激治疗仪方面, 康复行业中神经与精神康复中可能是更大的市场, 请问在这两方面公司是如何布局的? 这两方面是公司的重点业务方向吗? 在这块中公司的技术储备如何? 在同类型公司中是否具有技术优势?

A: 尊敬的投资者您好, 公司十分重视各个细分市场领域, 目前神经与精神康复都保持稳步增长态势, 未来也会持续通过产业升级和业务拓宽, 形成更为稳固的头部地位。感谢您的关注和支持。

15. Q: 王总您好, 请介绍一下公司的海外团队组建情况。谢谢!

A: 尊敬的投资者您好, 公司在去年正式组建了国际市场部, 目前正在开展国际市场的调研, 希望能够在 2021 年实现 0-1 的突破。感谢您的关注和支持。

16. Q: 康复行业的电刺激行业增速有百分之 20 几, 贵公司上半年为什么是负增长, 下半年可以恢复吗? 另外单二季度营收感觉也不及预期, 只有百分之 11, 有什么具体原因吗?

A: 尊敬的投资者您好, 根据公司于 2021 年 1 月 26 日披露的股权激励相关公告中股权激励计划业绩指标的设定, 公司业绩考核目标为 2021 年、2022 年营业收入或扣非净利润同比上一年度增长不低于 30%。下半年的具体财务数据请关注后期披露的定期报告。感谢您的关注和支持。

17. Q: 王总您好, 请问公司的塑形磁产品和射频类产品的研发进度如何, 产品什么时候可以上市? 谢谢!

A: 尊敬的投资者您好, 关于公司的塑形磁产品和射频类产品的研发进度, 请关注后续披露的相关公告。感谢您的关注和支持。

18. Q: 王总您好, 请问公司的外骨骼机器人市场价格定位在哪个范围, 今年下半年能否贡献营收? 谢谢!

A: 尊敬的投资者您好, 目前公司外骨骼机器人系列产品已经取得医疗器械产品注册证, 公司内部已经组建运动康复事业部, 正在充分调研终端市场的需

求，做好产品定位，充分利用伟思的学术优势、渠道优势，争取尽快形成有效的营销模式，实现销售。感谢您的关注和支持。

19. Q:公司研发投入占比相比同行业较低，如即将上市的南京麦澜德，请问未来在研发投入方面有什么计划吗

A:尊敬的投资者您好，为保持产品的市场竞争力，公司将持续重视研发投入。感谢您的关注和支持。

20. Q:王总您好！请问南京的疫情对公司的经营有没有产生影响？谢谢！

A:尊敬的投资者您好，对于疫情可能常态化的形势，公司充分考虑当前所处的规模、阶段以及对市场目前的竞争状况等各方面因素后，审慎制定发展目标。同时公司也会借助资本平台和先发优势，争取更好更全面的发展。感谢您的关注和支持。

21. Q:可否允许股东到公司参观？

A:尊敬的投资者您好，欢迎到公司实地考察，感谢您的关注和支持。

22. Q:请问贵公司有 3-5 年的较长期战略目标吗？能否透露，比如市场目标，营收，产品格局等？

A:尊敬的投资者您好，根据公司于 2021 年 1 月 26 日披露的股权激励相关公告中股权激励计划业绩指标的设定，公司业绩考核目标为 2021 年、2022 年营业收入或扣非净利润同比上一年度增长不低于 30%。感谢您的关注和支持。

23. Q:请问你们最大的竞争对手是哪位？你们的优势是什么？

A:尊敬的投资者您好，公司伟思多年深耕康复领域形成的品牌形象、产品体系、核心技术、学术和服务，构成了综合性的竞争优势。目前从整个康复医疗器械行业来看，伟思处于领先的头部地位。未来也会持续通过产业升级和业务拓宽，形成更为稳固的头部地位。感谢您的关注和支持。

24. Q:请问王总，伟思是一家产品导向的公司吗，你们的企业文化核心价

价值观是什么？

A:尊敬的投资者您好，公司秉承“面向未来，对标前沿科技”的理念，坚持“成就健康幸福的人生”的企业愿景，持续投入下一代康复医疗技术的研究。感谢您的关注和支持。

25. Q:请问二季度的营收相比一季度增长不是很大，原因是什么？

A:尊敬的投资者您好，公司二季度营收处于稳定增长状态，感谢您的关注和支持。

26. Q:请问公司领导，对于疫情可能常态化的形势，对公司会有什么影响吗？公司的发展有什么应对？

A:尊敬的投资者您好，对于疫情可能常态化的形势，公司充分考虑当前所处的规模、阶段以及对市场目前的竞争状况等各方面因素后，审慎制定发展目标。同时公司也会借助资本平台和先发优势，争取更好更全面的发展。感谢您的关注和支持。

27. Q:你好，王总，公司经营有什么问题吗，近期股价为什么总是出现波动呢，是因为公司的产品要纳入集采还是有别的原因？

A:尊敬的投资者您好，股价波动属于市场行为，公司严格按照监管机构的要求进行信息披露，截止目前没有应披露而未披露事项，公司管理层也努力做好公司经营管理，提升公司核心竞争力，并为股东创造价值，再次感谢您对公司的关注！

日期：2021年8月