

南京伟思医疗科技股份有限公司

2026年度提质增效重回报专项行动方案的 半年度评估报告

为落实国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》要求，积极响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，贯彻以投资者为本的发展理念，南京伟思医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”）结合发展战略和实际经营情况，制定了2026年“提质增效重回报”行动方案。

自方案发布以来，公司积极开展和落实相关工作。公司于2026年8月25日召开第四届董事会第十次会议，审议通过了《关于2026年“提质增效重回报”行动方案评估报告的议案》，对方案的实施进展情况进行评估，具体情况如下：

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。

2026 上半年，公司紧密围绕“深耕康复业务，提速新兴布局”的年度战略主线，系统推进产品研发、市场营销及人力资源建设等重点工作，整体经营呈现稳健发展、结构优化的积极态势。公司实现营业总收入 22,643.72 万元，同比上升 7.59%；归属于上市公司股东的净利润 10,012.27 万元，同比上升 44.43%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 6,704.35 万元，同比上升 5.46%。截至本报告期末，归属于上市公司股东的净资产为 169,111.97 万元，总资产为 179,418.55 万元。

2025 年的稳健收官与 2026 年上半年的良好开局，共同勾勒出一条连贯向上的增长曲线，这不仅印证了伟思医疗“康复业务+新兴业务”双轮驱动战略的精准落地，更彰显了两大板块协同发力的显著成效。立足中长期发展，公司将始终锚定临床需求与技术突破，以构建韧性更强、更具持续性的有机增长模式为路径，矢志成为全球磁刺激技术领域的领军者，并全力锻造具备全球竞争力的能量源技术平台。

迈向下半年，研发创新将继续作为核心引擎，驱动产业升级。我们将深度洞察客户需求与技术趋势，以前瞻性研发布局精准卡位；充分整合现有技术平台与客群优势，加速构建多维度的产品矩阵。通过重点攻坚高端设备国产化替代，并全面推进康复临床解决方案的落地应用，伟思医疗将持续提升综合竞争力，进一步筑牢行业技术引领者的坚实地位。

二、坚持研发创新驱动，加速产品迭代，夯实长期发展根基

2026 年上半年，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。本报告期内，研发投入合计为 2,818.39 万元，研发投入总额占营业收入的比例为 12.45%。截至本报告期末，公司研发人员 142 人，占总人数比例为 22.33%；

报告期内，公司新增授权专利 5 项（其中发明专利 3 项、实用新型专利 2 项），新增软件著作权 6 项，截至 2026 年 6 月 30 日，公司及其子公司拥有授权专利 147 项（其中发明专利 49 项、实用新型专利 65 项、外观设计专利 33 项）、软件著作权 124 项。

报告期内，公司持续加码磁刺激、电刺激及智能康复（+BCI）等优势赛道。在电刺激板块，公司推进 VisheeNEO 等新物理因子平台产品在盆底与康复市场落地，构建多元电刺激生态。在磁刺激板块，公司全面卡位全球主流技术方向，2026 年推出深度经颅磁刺激仪（DTMS）。该设备采用改良型 H 线圈设计，可精准激活海马体、杏仁核等深部神经核团；相比传统 TMS，其在刺激深度、覆盖范围及临床疗效上实现显著突破，为难治性抑郁症提供更优解决方案，同时支持双人同步治疗，高效满足多病种临床需求。在模式创新方面，公司以 MagneuroOne 为载体，打造标准化、可复制的“快速抗抑郁中心”精准诊疗模式，推动优质精神康复资源下沉基层。通过上述布局，公司进一步夯实了在大众及高端市场的领导地位。

另一方面，公司显著加大了对射频与激光能量源平台的研发与市场投入，推动产品矩阵全面升级。依托已推出的双波长皮秒激光 PicoV 与强脉冲光 VLumina，公司以“光秒协同”为核心战略，打造一站式皮肤综合治疗方案，精准对接多元化临床需求。围绕这一战略主线，公司双线并举、协同发力：一方面，针对 PicoV 皮秒激光，全面升级产品性能并拓宽适应症范围，同步加速临床推广与规模化量产进程，快速释放市场潜力；另一方面，针对强脉冲光产品，稳步加大市场推广力度，有序提升市场份额，着力构建覆盖面部治疗的多层次产品矩阵，持续夯实行业竞争壁垒。在泌尿外科领域，持续改良钬激光产品质量，推动新产品全面对标行业顶尖水准，显著增强终端市场竞争力。

在国际化战略方面，公司正稳步推进全球化布局。聚焦磁刺激、射频等具备国际竞争力的核心优势产品，公司以国际注册认证、全球重点展会亮相及海外代理商网络拓展为抓手，多维度构建差异化的出海竞争优势。截至目前，相关产品已在多个海外国家和地区成功取得医疗器械注册证，全球准入版图持续完善。这一系列举措不仅为海外业务的规模化拓展打通了关键节点，更为公司的长远发展奠定了坚实基础。

三、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。

（一）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。

（二）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/磁刺激技术与钬激光整合，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。

四、践行价值共享理念，重视股东回报，持续现金分红

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，公司严格执行《公司章程》规定的利润分配政策，保持连续、稳定的现金分红机制；截至目前，累计现金分红及股份回购总额已达 5.30 亿元，其中：

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 0.7657 亿元，结合 2024 全年内，公司回购已支付的资金总额为人民币 1,362.6242 万元。因此，2024 年度累计现金分红金额为 0.8962 亿元，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：公司始终高度重视投资者回报，积极践行价值共享理念。2025 年度，公司向全体股东每 10 股派发现金红利 10.82 元（含税），合计派现约 1.03 亿元，占当期归属于上市公司股东的净利润的 75%。通过延续高比例分红政策，公司切实将经营成果转化为股东收益，持续提升投资者的获得感与长期回报水平。

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。

五、提高信息披露有效性，深化投资者常态化沟通

（一）筑牢信披基石，透明传递价值

信息披露是投资者沟通的核心基石，也是公司传递核心价值、保障投资者理性决策的关键纽带。公司严格遵循《证券法》《上市公司信息披露管理办法》等监管要求，恪守“真实、准确、完整、及时、公平”的披露原则，构建“法定强制披露+自愿性补充披露”的双层披露体系：以定期报告全面呈现战略规划、经营业绩、研发迭代等核心基本面信息，以临时公告及时回应重大经营事项，在严守合规底线的前提下主动拓展信息披露的广度与深度，持续提升信息透明度，切实维护全体投资者尤其是中小投资者的知情权。

同时，公司持续探索披露形式的创新突破：在业绩说明会场景中引入图文简报、动态数据看板等可视化工具，同步通过官方公众号推出“一图读懂年报”系列长图内容，以直观清晰的视觉语言拆解专业财报信息，大幅降低投资者信息获取门槛，助力机构投资者与个人投资者同步、精准把握公司经营脉络、财务亮点与长期成长潜力，实现公司价值的高效传导，切实落实“提质增效重回报”专项行动要求。

（二）焕新投关生态，深化价值共鸣

公司始终秉持“以投资者为本”的发展理念，将投资者关系管理作为落实“提质增效重回报”专项行动、夯实市场信任的核心抓手。报告期内，公司持续织密公开、公平、多维的投资者沟通网络，统筹整合投资者热线、专用邮箱、上证e互动平台、定期业绩说明会、机构现场调研等多元沟通矩阵，打通信息传递“最后一公里”。同步完成官网投资者关系专栏的全面迭代升级，创新采用“通俗化表述+可视化图表”的解读方式，将专业经营数据转化为易读易懂的投关内容，打造高效直观的一站式信息获取平台，切实降低投资者信息获取成本，有效提升信息披露透明度与市场认同感。此外，公司严格落实监管披露要求，第一时间对外发布投资者关系活动记录，确保所有投资者平等、及时、全面地掌握公司经营动态，切实维护中小投资者的知情权。

2026年6月10日，公司以“廿五载不忘初心 新总部、新时期，共赴无限”为主题，成功举办2026年度投资者开放日。活动筹备充分，定向邀请150位投资者，通过沉浸式参访、主题演讲及高管问答等形式，系统传递公司长期竞争力与发展战

略，现场互动热烈，有效强化了资本市场对公司的信心与认可。坚持“活动-披露-传播”一体化运作，会后第一时间完成活动记录表披露，并通过多渠道软文推广扩大声量，将单次活动转化为长期品牌资产，为公司高质量发展奠定良性互动基础。

下半年，公司将秉持严谨合规原则，持续深化信息披露与投资者沟通工作。一方面，常态化召开季度业绩说明会，系统解读经营成果与财务数据，精准回应市场关切，切实提升业绩信息的透明度与可理解性；另一方面，定期组织投资者实地调研，安排高管及业务负责人面对面交流，针对性解答核心问题，增进互信了解。同时，依托互联网平台开展线上路演与业绩解读，打破时空限制，扩大投资者参与覆盖面，构建高效多元的双向沟通体系，全面践行尊重、回报、保护投资者的核心理念。

六、完善公司治理，强化“关键少数”责任

2026年上半年，公司严格遵循新《公司法》及监管要求，持续深化内部治理变革，以构建高效、规范的现代化治理体系为目标，各项重点工作取得实质性进展：

（一）治理结构变革落地，监督效能显著提升

报告期内，公司全面完成监事会撤销及职能承接工作，由董事会审计委员会全面行使监督职权。依托独立董事占多数的专业架构，确保了监督的独立性与有效性。此举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，为规范运作筑牢了制度基石。同时，公司持续保障股东大会、董事会及管理层之间权责明确、运作规范的制衡机制，确保“三会”运作合规高效。

（二）募集资金全生命周期管控，使用效益凸显

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。截至报告期末，各募投项目均已顺利结项并达到预定使用状态，募集资金使用效益显著提升，有力支撑了公司综合竞争力的增强。下半年，公司将持续严格执行募集资金管理规定，确保资金使用的谨慎性与合规性。

（三）“关键少数”履职赋能，内控合规体系持续优化

公司始终将“关键少数”履职能力建设作为公司治理的着力点，与控股股东、董事及高级管理人员建立常态化沟通机制，通过专题监管培训、典型案例剖析、最新

政策解读等多元方式，持续强化“关键少数”合规意识，压实合规经营与风险防范的主体责任。

报告期内，公司紧密跟踪证监会及上海证券交易所最新监管导向，动态调整内部管理制度，持续织密内控风险防范网络。通过优化内部控制体系，强化对经营管理全链条、各环节的监督覆盖，切实保障公司资产安全与财务信息真实性、完整性，推动公司合规经营与规范运作水平实现系统性提升。

展望 2026 年下半年，公司将在现有治理成果的基础上，进一步健全治理结构、提升信息披露透明度，以稳健的制度根基和充沛的组织活力，为可持续、高质量发展保驾护航。在此期间，公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的执行情况，并严格履行信息披露义务。公司将继续专注主业，不断提升核心竞争力、盈利能力和风险管理能力，以良好的业绩表现和规范的公司治理积极回报投资者。我们将切实保护投资者利益，履行上市公司责任和义务，以扎实的行动回报投资者信任，维护公司良好的市场形象，为促进资本市场平稳健康发展贡献力量。

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。

南京伟思医疗科技股份有限公司董事会

2026 年 8 月 26 日