

可孚医疗科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访 <input type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动 <input checked="" type="checkbox"/>现场参观 <input type="checkbox"/>其他 _____</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>天风证券丁瑞仪；鹏扬基金王雪刚；阿凡达投资曹伟；东方财富证券崔晓倩、王依依</p>
<p>时间</p>	<p>2025-2-27</p>
<p>地点</p>	<p>可孚医疗会议室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事/副总裁/董事会秘书薛小桥；投资者关系经理罗晓旭</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1、公司未来 AI+应用方向及规划是怎样的？</p> <p>答：公司很早就在关注 AI 技术与医疗健康的融合创新，目前已完成 DeepSeek 开源大模型的接入与本地化部署。产品端，公司将在呼吸机、制氧机、动态血糖仪、血压计、胎心仪、助听器等系列产品深度应用 AI 技术，大幅提升产品的智能化水平。智能化产品通过人机交互，精准分析用户健康数据，形成涵盖疾病预警、健康干预、运动饮食建议等个性化健康管理方案，促进健康管理的个性化和精准化。</p> <p>运营端，公司利用大数据技术，优化营销资源配置模型，提升渠道转化率。公司通过引入 AI 客服、数字人直播等，可快速响应并解决用户问题，提升用户体验与运营效率。未来，公司将持续推动 AI 与医疗健康的深度融合，致力于打造智能化、便捷化的健康管理生态，引领行业创新发展。</p> <p>2、国补对销售端影响如何？</p> <p>答：各省基本都出台了医疗器械补贴政策，且需要以当地企业为主体进行申报。同时各省份在补贴品类、执行方式及覆盖范围上存在一定差异。整体上，国补对销售端有一定刺激作用，但是对业绩影响较小。</p>

3、2025 年公司产品战略，大单品突破方向？

答：公司定位为全生命周期个人健康管理领先企业，拥有丰富的产品线，目前公司已有数十个单品线上销售排名领先。未来，公司将继续推进品类聚焦策略，从研发上推动产品迭代升级，在生产上提升产品品质、降低生产成本，在销售上不断提升产品市占率和品牌影响力，提升核心产品收入规模和市占率，不断完善产品梯队建设。

4、2025 年海外布局规划？

答：公司已成立海外 B2B 业务和 B2C 业务，凭借卓越的产品质量与创新技术，产品远销亚洲、美洲、欧洲和非洲 4 大洲 60 多个国家和地区，受到了全球消费者的广泛认可，近年来海外销售额持续增长。

2025 年，公司将进一步深化出海战略布局，依托可孚医疗、上海华舟和吉芮医疗三个主体，加大核心战略客户的开发、拓展和维护，并发掘更多新的市场客户和应用领域，完善全球销售网络，将中国制造的高性价比医疗器械产品销往全球，服务更多家庭和人群！

5、健耳听力 2024 年情况及 2025 年拓展规划？

答：2024 年听力业务销售规模有较好增长，但整体仍处于战略性投入，有一定亏损。2025 年，公司将基于市场环境的变化，适时调整新店拓展节奏，重点强化存量门店业绩的提升，拓宽获客渠道、提升进店转化率，提升经营效率，提质增效、控费增效，逐步改善门店盈利能力。

公司长期看好中国听力市场的发展前景，将坚持既定的战略规划方向，致力于打造国内规模领先、服务能力卓越的听力连锁品牌。同时审慎应对短期压力与风险，动态制定短期经营策略。

附件清单（如有）

无