

可孚医疗科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-002

<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>华创证券杜甲奇、严卫松；东方财富证券余光晨、王依依；诺泉投资刘振宇；红思客资产杨焱、张学聪；时间之眼投资周伟</p>
<p>时间</p>	<p>2025-3-19</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；证券事务代表谭鲜明；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、未来公司产品战略是更加聚焦还是扩品？</p> <p>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。长期以来，公司通过多渠道拓展与多品类扩张的双轮驱动策略，推动业绩增长。2023年以来，面对复杂多变的内外部环境及日益加剧的行业竞争，公司对五大产品线进行系统梳理与规划，制定产品聚焦战略，持续提升核心产品综合竞争力、品牌影响力，以此推动产品销售规模和市场占有率的稳步增长。</p> <p>未来，公司将以核心品类发展为主，同时密切关注行业前沿技术动态，积极布局新兴产品领域。公司也将积极探索 AI 技术在健康管理领域的创新应用，以期培育新的市场增长点。</p> <p>2、公司近几年品类结构变化较大的原因是什么？</p> <p>答：多品类的产品结构为公司带来了较强的风险抵抗能力，有效保证了公司在行业的综合竞争能力。过去几年，额温枪、口罩、新冠抗原检测试剂等产品都曾阶段性快速增长，而其他品类销售则出现一定程度下滑；市场逐步回归常态，常规类产品又快速恢复增长，产品结构波动调整。</p> <p>2024年，公司内部做了很多战略调整，在供应链、研发端、生产端、渠道端等更加聚焦核心品类发展，通过不断完善产品梯队建设，稳步推进公司实现</p>

健康、可持续增长。

3、近年来公司毛利率稳步增长的原因是什么？

答：公司毛利率的提升主要得益于产品结构优化、产品迭代升级以及自产规模扩大等多重驱动因素的协同作用。

近年来，随着长沙、湘阴生产基地投产，公司自产规模持续扩大，已基本实现核心品类的自主研发和生产。公司逐步优化产品结构，并围绕核心品类进行深耕，从研发上推动产品实现迭代升级，从生产上提升产品的性能和质量，同时逐步降低生产成本，提升核心产品的竞争力和附加值。

4、公司怎样规划未来听力业务？

答：中国听力市场发展潜力巨大。目前欧美等发达国家的助听器佩戴率已超过 30%，而中国佩戴率不足 5%，市场增长空间广阔。据统计，中国老年听损群体规模已达 1.2 亿，其中 65 岁和 75 岁以上老年人中，中度以上听力损失的比例分别高达 1/3 和 1/2。听力损失不仅会导致沟通障碍、降低生活质量和社会参与度，还会增加心理疾病和老年痴呆的患病风险。

去年 6 月，国家卫健委印发《关于开展老年听力健康促进行动（2024-2027 年）的通知》，推动老年人听力损失的“早筛查、早发现、早干预”，提升全社会对老年听力健康的重视程度，为行业发展创造良好的政策环境与市场机遇。

公司长期看好中国听力市场的发展前景，已组建了一支专业的听力连锁管理团队，建立了完善的业务运营体系和管理流程。此外，公司在助听设备研发创新方面持续投入，不断丰富产品线。今年 2 月，公司取得国内首张真耳测试仪医疗器械注册证，填补了国产技术空白，有效完善了公司听力设备产品矩阵，同时有助于降低新设助听器验配中心的投资成本。

5、公司未来是否有并购计划？

答：公司持续关注产业链上下游以及同行业的并购整合机会，特别是符合公司战略发展方向、与公司产品或渠道具有协同价值，或有助于进一步扩大公司在细分市场竞争优势的投资标的。

附件清单（如有）

无