

可孚医疗科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	公司 2023 年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2024-5-22
地点	可孚医疗会议室
上市公司接待人员姓名	董事长/总裁张敏；董事/副总裁/董事会秘书薛小桥；副总裁/财务总监陈望朋；独立董事刘爱明；保荐代表人邹扬
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司线上渠道能力主要体现在哪些方面？今年线上渠道的营销策略是怎样的？</p> <p>答：作为行业内较早开始从事互联网销售的医疗器械企业，公司已完成国内主要第三方电商平台布局，占据主流线上流量入口，深度覆盖线上消费者。同时公司积累了多年的线上运营经验，运营团队规模处于行业较高水平，在运营管理上均由公司的电商团队统筹，包括店铺装修、商品管理、商品页详情制作及上传、活动策划、活动执行、流量拓展、渠道建设、客户服务、订单发货、退换货处理、消费者投诉处理等，通过精细化管理和资源的投入，公司线上销售额和积累的用户数稳步增加，“可孚”品牌建立起了较高的品牌认知度和良好的市场口碑。</p> <p>2024 年，传统电商方面，公司将以品类为核心制定运营策略，逐步实现从“店铺运营”向“品类运营”的战略转变，管理好各平台间的品类及价格体系，积极抓住平台政策和市场机遇，通过优化运营策略、提升产品品质、完善服务体系等多维度举措，提升核心单品市场份额。同时，公司将加大对兴趣电商平台的投入，进一步完善用户研究、数据分析、内容创作、视频直播、编导摄制等专业团队建设，优化主播培养机制，构建品牌直播矩阵，以实现直播的常态化和品类的垂直化，加强品牌与消费者的沟通，提高产品转化率和复购率。</p>

2、公司今年出海业务情况如何？是否有新的战略安排？

答：2024年，公司将进一步加大海外市场开发力度，积极布局TikTok、Temu、SHEIN等国内主要出海电商平台。目前公司跨境电商团队规模快速扩张，积极引进相关运营管理人才，努力实现海外市场的新突破。从今年一季度看，跨境电商取得一些进步，但整体规模还比较小，未来有非常大的增长空间。

3、公司有分红的规划吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司坚持长期、稳定的股东回报机制，通过提升经营业绩，为股东谋求长期、可持续的回报，与投资者共享公司发展成果。2024年公司将根据经营业绩、财务状况，实施积极的分红政策，在符合利润分配条件下增加现金分红频次，积极回馈投资者。感谢您的关注！

4、请问公司在维护投资者利益方面以及合规的市值管理方面有何举措？

答：尊敬的投资者，您好。公司坚持把做好企业经营作为市值管理的核心，不断提升产品创新能力和品质水平，提高公司核心竞争力的同时，通过线上线下渠道拓展、制定符合市场需求的销售策略、持续提升运营效率与管理水平、战略布局听力业务等，促进公司健康、稳健和可持续发展，努力为股东创造长期投资价值。公司坚持长期、稳定的股东回报机制，在满足资金需求的前提下，持续进行现金分红。2021-2022年合计派发现金红利502,368,077.20元(含税)，根据2023年度利润分配方案，2023年度预计派发现金红利244,437,262.80元(含税)。2024年公司将根据经营业绩、财务状况，实施积极的分红政策，在符合利润分配条件下增加现金分红频次，积极回报投资者。同时截至2024年4月30日，公司两轮累计回购股份5,540,531股，成交总金额200,923,916.33元(不含交易费用)，感谢您的关注。

5、不知道您是否关注了公司的ESG表现，我发现商道融绿给公司的评级只有C+。我想请问一下贵公司如何看待ESG问题呢？是否有提升环境保护力度、保障清洁生产的相应举措呢？谢谢

答：尊敬的投资者，您好！公司已按要求在定期报告中披露公司治理、环境保护和社会责任履行情况，但未自主披露ESG报告，可能出现因相关信息不全第三方无法准确评级的情形。公司重视环境保护，践行可持续发展理念，持续完善公司治理体系、做好环境保护工作、积极履行社会责任，促进公司的可持续健康发展。感谢您的关注。

附件清单（如有）

无