

证券代码：301087

证券简称：可孚医疗

可孚医疗科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-006

投资者关系活动类别	☒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 电话会议
参与单位名称及人员姓名	华夏基金、嘉实基金、前海开源基金、Dymon Asia Capital、前海海运通、大家资产、大摩基金、国金证券、华源证券、国盛证券、中信证券、中邮证券、天风证券、兴业证券、信达证券、华创证券、中信建投证券、东方财富证券、博远基金、国任保险、东北证券、高毅资产、国泰海通、泓德基金、华盖资本、华金证券、华西自营、华夏创新、明河投资、青骊投资、山东嘉信、上海坤阳、上海盘京、上海勤辰、上海人寿、彤心雕珑、上海证券、尚石投资、尚诚资管、一诺基金、太朴生命科学投资、泰信基金、英大自营、甬兴证券、招商基金、中银基金、中信证券、浙商资管、真脉投资、中加基金、中欧基金、中融汇信、中信建投资本、中信建投基金、紫薇基金、乐赢投资、华安合鑫、丰琰资产、肇万资产
时间	2025-8-25
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；副董事长/常务副总裁张志明；副总裁/董事会秘书薛小桥；副总裁/财务总监陈望朋
投资者关系活动主要内容介绍	1、健耳听力上半年运营情况，以及下半年规划情况 答：2025 年，健耳听力将提升存量门店经营质量作为核心抓手，着力改善新店与次新店的经营效益，上半年营业收入同比增长超 20%，盈利能力大幅改善。 下半年，健耳听力在稳步提升老店收入规模的同时，也将着力推动 2022 年以来新设门店的收入爬坡增长。同时，公司还将根据市场动态，推出新产品上市，强化线上与线下渠道的协同效应，拓展听力业务的成长空间。 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。

2、公司投资纽聆氮医疗，是否出于对脑机接口技术的战略协同考量？

答：公司早在 2024 年 5 月已投资纽聆氮医疗，主要是在线下健耳听力验配中心，我们发现部分先天性听力损失问题无法通过助听器有效解决，因而开始关注并布局脑机接口等前沿技术，以探索更先进的听力康复方案。

纽聆氮医疗主要基于植入式脑机接口技术，研发仿生眼和仿生耳。此次投资与公司现有听力业务形成战略协同，尤其在解决先天性听力损失方面具有重要价值。

3、公司海外业务进展情况及未来规划

答：公司持续深化全球化战略布局，凭借多年的深耕积累，在海外产品注册、渠道建设和客户拓展等方面取得突破。报告期内，海外业务实现收入近亿元，同比增长超 200%。

为进一步完善全球化布局，公司于 2025 年 1 月完成对上海华舟的控股收购。上海华舟拥有成熟的欧美客户网络和稳定的头部客户资源，其基础耗材、高端敷料等核心产品将有力补充公司产品线，并为海外市场拓展提供重要渠道支持。

2025 年 6 月底，公司完成对喜曼拿的控股收购。其拥有近 40 年历史，是香港知名的医疗仪器零售及批发商。通过此次收购，公司快速切入香港市场，获取优质渠道资源，并将自身成熟的连锁运营体系与供应链优势导入新市场，实现资源整合与协同发展。

4、请介绍下公司未来海外并购计划

答：基于战略发展需要，未来公司海外并购将重点聚焦两个方向：一是能够补充产品线或提升技术水平的优质标的；二是具有成熟渠道网络或品牌影响力的标的。

5、请公司介绍线上渠道的主要竞争力及变化趋势

答：深耕家用医疗器械近二十载，公司已逐步构建起覆盖健康监测、康复辅具、呼吸支持、医疗护理及中医理疗五大领域的完善产品矩阵，同时构建了以数据为驱动、全渠道协同的运营体系，数十款核心品类在主流电商平台长期稳居销量前列。

公司积极通过内部调整、精细化运营，各平台核心品类保持了良好增长。近年来，兴趣电商平台凭借创新内容迅速崛起，拥有庞大的用户群体。公司也加大对兴趣电商平台的投入，通过短视频、直播等形式，直观展示医疗器械产品功能和使用方法，具有良好的品牌传播和产品销售功能，能够深入挖掘用户的潜在需求，提升医疗器械产品的渗透率。

	6、公司 AI 战略有哪些研发布局和进展？ 答：公司拥有非常丰富的医疗器械产品线，在 AI 技术的应用与推广方面具备良好基础。目前呼吸、血压、血糖、制氧等智能化项目正在稳步推进，公司正将各类医疗设备通过物联网实现横向连接，以推动设备间的互联互通与数据交互。 公司正在研发的可孚健康 APP，将充分发挥多设备数据联动的优势，整合各类健康监测、呼吸支持设备采集的数据，通过 AI 个性化服务，对用户健康数据进行深度分析与解读。基于此，打造覆盖“监测-预警-干预-消费”的全链条健康生态，为用户提供一站式、个性化的健康管理解决方案。 7、请介绍下公司核心产品情况，主要筛选标准以及未来发展的展望 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。近两年，公司进一步深化核心品类战略布局，战略聚焦的品类包括可孚呼吸机、助听器、敷贴/敷贴系列、矫正/矫姿系列、居家检测试纸以及血糖尿酸检测系列等产品。 在核心品类的划分上，主要考量两个维度：一是当前收入贡献度，即对公司整体营收规模支撑较强、市场份额相对稳固的品类；二是未来战略价值与增长潜力，即符合行业发展趋势、具备技术壁垒或市场拓展空间，又与公司长期发展战略高度契合的品类。公司将从研发上推动核心产品的迭代升级，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，从而持续完善产品的梯队建设。 8、公司呼吸机业务表现情况及未来发展的展望 答：可孚自主研发呼吸机自上市以来，在呼吸同步、静音表现等方面性能比较优秀，获得消费者的高度认可。公司依托全渠道销售网络、直播电商团队以及专业的售后服务团队，呼吸机销量自 6 月下旬以来快速增长，目前稳居抖音电商平台品类榜首。
附件清单（如有）	无