

可孚医疗科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-006

<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 checked="" type="checkbox"/>其他 _____ 电话会议 _____</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>民生证券王班、杜鹏程、宋丽莹；中金公司张一驰、李千翊；上海证券徐昕；申万资管王子欣；创金合信基金皮劲松；中融基金钱文成；天弘基金郭相博；长安基金戴晨乐；前海开源基金黄智然；合远基金陈晓蕾；盘京投资曹姗姗；嘉实基金程佳；招商资管徐文；安信基金方瑾；春晖基金唐剑锋、李艾武；首创证券陈智博、李雯；国盛证券杨芳、卢俊雅；远信投资周伟峰、王楠；华商基金张晓、孙蔚</p>
<p>时间</p>	<p>2023-5-29 至 2023-5-31</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、今年一季度毛利率提升原因及未来毛利率趋势如何？ 答：今年一季度公司整体毛利率提升主要是产品结构调整。一季度消费市场加快复苏，各品类产品销售情况较好，不需要通过促销活动推动产品销售，同时高毛利产品如尿酸系列、听力业务、鼻腔喷雾等收入增长较快，拉动了一季度毛利率的增长；背背佳矫姿产品毛利率也比较高，去年一季度没有纳入报表，所以今年一季度背背佳对整体毛利率提升有一定影响。另外，防护类产品也有一定推动作用。</p> <p>2、618、双11等大促活动对公司业绩影响情况？ 答：618、双11是电商平台重要的促销节日，对企业全年业绩也有一定影响。公司在这种大型促销节日，整体策略是保持高质量可持续发展，不会追求短期销量的快速提升，即在保证销量的同时保证利润，实现稳健高质量发展。</p> <p>3、公司今年有哪些新品上市？ 答：公司产品研发主要分为两个方向，一是围绕公司现有重点产品的升级</p>

迭代；二是新产品的创新研发。2023年，公司将围绕血糖、尿酸系列单品及多合一产品、IVD产品等进行研发和转化，此类产品的市场关注度和需求快速提升。同时，公司也将推进呼吸、制氧、雾化、康复、美容修复、造口护理、脱毛仪等产品研发和迭代，实现产品功能升级和性能优化，丰富和完善产品体系，为公司发展持续赋能。

4、公司为什么在线下渠道发力听力业务板块？

答：在互联网兴起之前，公司销售渠道主要是药房、仓储式大卖场、器械零售门店和听力验配中心。随着互联网兴起，线下自营门店受冲击较大，而听力验配中心是通过验配服务带动产品销售，受线上影响较小。同时，公司考察欧美等发达国家助听器市场，其助听器佩戴率达到20%以上，而中国不到5%。随着中国经济的发展、居民收入水平和健康管理意识的提高，老年人的消费能力和对生活品质要求越来越高，未来我国助听器市场发展空间十分广阔。

2011年公司成立了首家专业听力验配中心，随后陆续设立多个听力验配中心。基于对助听器市场未来发展前景的看好，2018年公司成立了全资子公司湖南健耳听力助听器有限公司，将健耳听力作为单独品牌运营，并加快全国拓展计划。

5、健耳听力去年经营情况以及今年预期？

答：截至5月底，健耳听力验配中心已签约550家，已开业约500家。公司将把握市场快速发展机遇，结合门店运营和验配师储备情况，重点围绕已经具备一定业务基础的省份拓展新门店，保持门店数量稳步提升。同时公司将通过拓展和并购相结合的方式，计划新开发1-2个省份市场。

6、国内助听器验配市场的竞争格局，健耳听力竞争优势是什么？

答：目前国内助听器验配门店连锁化程度低、品牌化水平不足，随着市场规模的提升及行业规范化程度的加深，助听器验配门店连锁化趋势也将随之加深。去年戴蒙特集团收购声望听力，索诺瓦集团收购海之声，随着资本入场布局，头部梯队加速跑马圈地，听力验配行业格局将迎来改变，分化和整合加剧。

经过十余年的探索和打磨，健耳听力形成了成熟的商业模式，以及包括门店选址、营运管理、人员培训和绩效考核等完整的运营管理体系，从专业、服务、管理上与其他助听器验配门店实现差异化经营。公司通过提升助听器验配中心网络布局的广度和深度，提升助听器验配师的专业性和服务能力，以及开展公益听力筛查、公益听力健康宣讲等品牌推广活动，建立了良好的品牌知名度和较高的行业地位。

在听力设备研发端，公司自主研发生产的听力计已迭代至第三代，有效降

	低开设听力验配中心的成本。公司将持续开展听力检测设备等相关产品的研发，打通从测听设备、助听器，到验配服务的产业链闭环。
附件清单（如有）	无