

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：2025-005

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	招商基金、华夏基金、天弘基金、中银基金、西部利得基金、浦银安盛基金、嘉实基金、Dymon Asia、Mighty Divine、宝盈基金、博时基金、汇添富基金、泰康资产、大成基金、大家资产、德邦基金、新华资产、中航基金、中加基金、中欧基金、东方自营、东吴证券、峰岚资产、茂源财富、尚诚资产、赋远投资、高毅资产、盘京投资、工银瑞信基金、华能贵诚信托、国金证券、国盛证券、远信基金、长安基金、和谐汇一、华安证券、淳厚基金、华融基金、华西自营、华夏久盈、汇华理财、混沌投资、健顺投资、金信基金、金鹰基金、凯石基金、南方基金、名禹资产、明河投资、宁银理财、青骊投资、青榕资产、华创证券、仁桥资产、华福证券、冰河资产、上银基金、申万证券、度量资本、思博资产、亚太财险、相聚资本、信达证券、信泰人寿、英大自营、兆顺基金、浙商资管、国泰海通证券、中信资本、中邮创业基金、中邮证券、重阳投资、紫薇基金、光大保德信
时间	2025 年 7 月 11 日
地点	可孚医疗会议室
上市公司接待人员姓名	董事/副总裁/董事会秘书薛小桥；投资者关系经理罗晓旭
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司二季度经营情况如何？哪些品类表现较好？ 答：二季度整体经营状况保持正常运转，市场需求相对稳定。从单品来看，助听业务、居家检测试剂（如胃幽门螺杆菌检测、生育检测等）、敷料敷贴类、成人护理类产品增长较快。 其中，可孚自研呼吸机表现尤为突出，目前在抖音平台销量位居第一。产品在呼吸同步、静音表现等方面性能比较优秀，采用无消音棉硅胶材质，实现

全频段降噪效果，静音性能达到行业领先水平。公司凭借全渠道销售网络和专业的售后服务团队支持，产品自上市以来销量持续攀升，获得市场广泛认可。

血糖尿酸一体机凭借其差异化竞争优势，在细分领域持续领跑，展现出良好的增长潜力。其采用行业首创的一纸双测技术，仅需一根试纸和一滴血即可同时检测血糖和尿酸指标，既减轻了用户检测负担，又有效降低了医疗成本，为家庭慢病防控提供了创新解决方案。

2、公司去港股上市的背景原因是什么？

答：首先，在政策层面，当前国家积极支持企业“走出去”，港股上市符合政策导向，有利于公司国际化发展。

其次，从市场环境来看，港股市场国际化程度高，能为企业提供优质的融资平台。

最后，从公司战略角度出发，搭建H股平台是推进国际化战略的重要举措，有助于提升公司海外业务拓展能力、优化跨境并购的资本运作效率，并有效增强全球品牌影响力，为国际化战略实施提供有力支撑。

3、公司海外业务如何规划和预期？

答：中长期看，国际化是公司重要战略方向，通过内生增长与外延并购相结合的方式，公司不断完善海外业务布局。

一方面，公持续加大海外业务投入，因地制宜地开发本地化产品，逐步完善重点市场的产品注册，海外业务模式、渠道网络、团队配置等不断打磨成型，为公司海外市场的持续发展奠定坚实的基础。

另一方面，公司通过并购加速国际化布局，上半年已成功完成对华舟、喜曼拿两个项目的收购（该事项未达信息披露标准），有效补充了海外业务资源。同时，公司正在积极筹划H股发行事宜，旨在构建国际化资本平台，进一步强化全球业务布局能力，提升公司在国际市场的品牌影响力。

4、请介绍下新并购项目情况，以及未来有哪些并购方向？

答：上海华舟于今年1月并表。其成立于2002年，是国内著名的压敏胶制品生产企业，核心产品包括基础耗材、高端敷料等。客户群体覆盖国内外知名医疗器械及医用耗材品牌商，头部客户均拥有超过10年的合作历史，海外收入占比超过60%。

公司派遣了核心管理团队参与华舟管理，其原有团队仍负责日常经营管理，目前整合进展顺利。1-4月华舟业务表现良好，5月受关税影响出现波动，之后恢复正常。华舟成熟的欧美客户网络将为公司拓展海外市场提供重要渠道资源。

	喜曼拿于今年 6 月底并表。其成立于 1988 年，拥有近 40 年历史，设有 30 个零售医疗器械中心及 3 个专业足科中心，是香港地区享负声誉的医疗仪器以及健康与保健产品零售商及批发商。 此次收购将帮助公司快速打开香港市场，通过设立品牌专柜推广核心产品。同时，公司将输出成熟的连锁管理经验和供应链优势，提升其运营效率和盈利水平。 上述两个标的资产质量优良，经营基础扎实，估值与净资产规模相匹配，商誉风险可控。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企业；二是具有成熟渠道网络或品牌影响力的标的。 5、健耳听力今年提质增效情况，以及该业务中远期如何展望？ 答：健耳听力围绕“经营质量提升”核心目标，不断完善门店评估体系，从管理效能、运营水平和验配师专业能力等维度进行全面优化，持续提升运营精细化水平，整体盈利能力有一定改善。 中国听力市场发展潜力巨大，但现阶段面临着公众认知不足、助听器佩戴率低等挑战，需要通过长期持续的科普教育来培育市场。由于听力问题具有个体差异性强的特点，需要为客户提供从专业检测、精准验配到系统康复指导和心理支持的全流程服务。通过多次面对面的深度交互，能够为每位听障人士提供量身定制的解决方案，这也是线下听力验配中心的核心竞争优势所在。 未来，公司仍将以听力业务为核心战略布局，夯实现有门店基础，待经营稳定后稳步推进全国布局。
附件清单（如有）	无