

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：2025-007

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	New Silk Road Investment、Willing Capital、民生加银基金、海富通基金、华安基金、博道基金、创金合信基金、淳厚基金、银河基金、国泰海通证券、平安基金、大成基金、东北证券、中信建投证券、中信资本、兴证全球基金、富国基金、光大证券、国金证券、国盛证券、天风证券、华安证券、中邮理财、和谐汇一、宏道投资、华创证券、华富基金、中信证券、华盖资本、华泰证券、华西证券、华源证券、中泰证券、金信基金、汇华理财、混沌投资、金鹰基金、玖鹏资管、开源证券、盘京投资、上银理财、野村东方国际证券、中信资管、前海海运通资管、长江证券、尚诚资管、申万宏源证券、太平基金、天治基金、西部证券、信达证券、世纪证券资管、兴业基金、东方证券自营、兴业证券、颐和久富、银华基金、甬兴证券、远信基金、长江证券资管、中信建投基金、中邮证券、东方财富证券
时间	2025-10-30
地点	可孚医疗会议室
上市公司接待人员姓名	副总裁/董事会秘书薛小桥；副总裁/财务总监陈望朋；投资者关系经理罗晓旭
投资者关系活动主要内容介绍	1、请介绍三季度呼吸机的销售情况以及未来增长预期。此外，关于呼吸机新品的研发规划，有哪些具体进展？ 答：可孚自主研发的呼吸机自上市以来，在呼吸同步与静音表现等关键性能上表现优异，获得了消费者的广泛认可。依托公司全渠道的销售优势，呼吸机销量自6月下旬起实现快速增长，第三季度已成为公司收入增长的重要驱动力。预计未来，随着品牌认知度持续提升及产品矩阵不断丰富，该业务仍将保持较快增长态势。 在新品研发方面，公司近期已推出首款呼吸机面罩，并计划于明年陆续上

市多款面罩及新一代呼吸机产品。新一代呼吸机采用无消音棉设计，噪音控制媲美进口机型，同时具备智能调压、自动温湿调节、血氧与睡眠监测等多项功能，并支持 APP 与云端互联，将进一步完善公司智能呼吸生态体系，填补高端市场空白。

2、健耳业务三季度经营情况如何？请介绍新款骨传导助听器上市推广进度情况

答：2025 年，健耳听力将“提升存量门店经营质量”作为核心任务，聚焦线下听力验配中心的盈利改善。前三季度，听力业务实现稳步增长，运营效率持续提升，整体经营实现大幅减亏。

公司与腾讯云联合研发的新一代骨传导助听器将于上海进博会正式发布。该产品搭载腾讯天籁 Inside 算法，可在复杂噪声环境中显著提升语音清晰度与可懂度。

目前，健耳听力在全国拥有近 700 家直营验配中心，通过骨传导助听器和线上渠道精准触达目标用户，并引导至线下进行专业验配，形成“线上引流、线下服务”的闭环。这是公司独特的竞争优势，有助于提升品牌影响力与市场覆盖。

3、喜曼拿业务赋能和协同情况，以及前三季度海外业务进展如何？

答：公司已派遣核心管理团队深度参与喜曼拿经营管理，在业务、财务等方面实现协同。公司向其导入优质供应链资源，助力其提升运营效率与产品竞争力；同时，借助喜曼拿在香港的渠道优势，公司可孚品牌产品已成功进入香港市场。目前，双方整合进展顺利，经营业绩保持稳健增长。未来，公司还将持续输出连锁药房渠道拓展及管理经验，进一步加快喜曼拿的渠道建设与业务发展。

前三季度，公司海外业务保持较高速增长，一方面，海外 B2B 业务依托前期客户积累，客户黏性增强，订单金额稳步提升，内生增长动力充足；另一方面，华舟、喜曼拿等并购项目整合顺利，协同效应逐步释放，为公司国际化业务的持续增长奠定了坚实基础。

4、未来 3-5 年，拉动公司业务增长的核心品类有哪些？

答：公司近年来持续推行核心单品聚焦战略，依托持续的产品创新与渠道深耕，在多个细分领域保持市场领先地位。前三季度，呼吸机、助听器、背背佳、居家检测试纸、血糖尿酸综合检测及体温计等核心单品表现亮眼，成为带动公司收入增长的重要动力。

从长期来看，这些核心品类在国内外市场均具备广阔的成长空间。随着居

民健康意识提升、家庭医疗普及加快及人口老龄化进程加深，呼吸支持、听力改善、康复辅具及家庭检测等领域的需求持续扩容；同时，海外市场对高品质家用医疗设备的需求亦稳步攀升。公司将继续强化技术创新与渠道拓展，完善全球化产品布局，致力于打造具有国际竞争力的家庭健康管理品牌，持续释放增长潜能。

5、AI+家用器械方面，是否有产品规划和战略布局？

答：公司拥有丰富的医疗器械产品线，在 AI 技术的应用与落地方面具备良好基础。目前，我们正加快推进智能化战略升级，将推动健康监测、呼吸支持等设备数据整合至健康管理平台，为用户提供更便捷的家庭健康服务，帮助家庭成员实时掌握健康状态。

此外，在产品研发过程中，公司研发团队也积极运用 AI 技术，有效提升研发效率与产品性能，持续强化公司在智能健康领域的核心竞争力。

6、公司毛利率变动情况及未来趋势如何？

答：今年前三季度，公司销售毛利率同比提升 2 个百分点至 53.35%。

近年来，公司持续聚焦核心品类，提升核心品类销售规模，同时推动产品迭代升级，增强产品附加值。同时，对盈利能力较弱、发展潜力有限的低效品类及型号进行战略性调整，不断优化产品结构。未来公司将继续深化该策略，巩固并进一步提升整体盈利能力。

7、公司在销售费用和研发费用上的投入规划和费用率展望？

答：2025 年销售费用增长主要源于公司加大核心品类的市场投入以及渠道结构调整。从收入端表现来看，核心品类收入增长符合预期，同时还优化了产品结构，带动公司整体毛利率持续提升。未来，随着核心品类市场地位进一步稳固和提升，品牌效应不断增强，销售费用率有望逐步回落，费用结构将更加合理。

今年前三季度，公司研发投入较上年同期略有增加。针对部分周期较长、投入较大的项目，公司进行了资本化处理。公司持续聚焦核心产品的迭代升级与技术创新，新立项目更加精准，不断提升研发效率和创新产出。研发创新已成为驱动公司业绩持续增长的重要引擎。

未来一年，公司将陆续推出新一代呼吸机及系列呼吸面罩、便携式制氧机、系列居家检测试纸、房颤血压计、第二代骨导助听器、无痕隐形矫姿带等新品，并同步上线“可孚健康管理平台”，持续丰富产品矩阵，构建更完善的家庭健康管理生态体系。

	8、公司在脑机接口领域有哪些投资？ 答：公司在脑机接口领域已参与两项战略性投资。一是于 2024 年投资纽聆氮医疗。该公司专注于植入式脑机接口技术，主要研发仿生眼与仿生耳产品。该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备重要价值。 二是近期投资的力之智能。该公司致力于脑机智能与机器人具身智能技术的研发，未来有望与公司康复辅具类产品实现战略协同，拓展智能化康复解决方案。 通过在脑机接口等前沿领域的前瞻布局，公司正积极探索智能医疗与神经科技的融合方向，为公司在听力康复、智能辅具及精准健康管理等赛道开拓新的技术优势与增长空间。
附件清单（如有）	无