

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示概不就因本公告全部或任何部分內容所產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



Cofoe Medical Technology Co., Ltd.
可孚醫療科技股份有限公司
(於中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)
(股份代號：1187)

海外監管公告

本公告乃根據香港聯合交易所有限公司證券上市規則第13.10B條刊發。

茲載列可孚醫療科技股份有限公司(「本公司」)於深圳證券交易所網站(www.szse.cn)及巨潮資訊網(www.cninfo.com.cn)刊登的公告如下，僅供參閱。

承董事會命
可孚醫療科技股份有限公司
執行董事兼董事長
張敏

香港，2026年8月31日

於本公告日期，本公司董事會成員包括(i)執行董事張敏先生、張志明先生、薛小橋先生及賀邦傑先生；及(ii)獨立非執行董事寧華波先生、沈楠女士及周榕先生。

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：2026-006

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	交银施罗德基金、华夏基金、华宝基金、申万菱信基金、远信基金、同泰基金、银河基金、天治基金、中泰证券、中信建投证券、国泰海通证券、中信证券、浦银安盛基金、国联民生证券、西部证券、华源证券、平安证券、浙商证券、富国基金、光大证券、东北证券、东海基金、乐赢基金、真脉投资、果实基金、招商基金、华安基金、浙商基金、安信证券资管、浙商证券资管、宁银理财、人寿养老、华夏理财、巨杉资管、冲积资管、明希资本、开源证券、天风证券、嘉实基金、华泰证券、兴业证券、瀚朴投资、东方财富证券、申万宏源证券、淡水泉投资、华盖资本、红思客资管、法巴证券、渤海人寿、招商证券资管、红土创新基金、华鑫证券、国信证券、混沌投资、青榕资管、西部利得基金、汇丰环球投资、易鑫安、云阳宜品投资、光大证券资管、中融汇信、鑫元基金、惠升基金、益恒投资、华福证券、荷荷基金、言是科技、国新证券、太平基金、方正证券、国泰基金、麦星投资
时间	2026-8-28
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. 融昕呼吸机 FDA 获批后，美国市场开拓策略与放量展望如何？公司呼吸机业务与融昕医疗存在哪些协同优势与定位差异？ 答：公司于去年底战略参股深圳融昕 30.74%股权，其家用呼吸机在今年 7 月取得美国 FDA 510(k) 认证，是目前少数同时获得中国 NMPA、美国 FDA、欧盟 CE 准入的国产呼吸设备企业。 美国市场拓展方面，前期主要以体系建设和渠道搭建为重点，主要推进美

国本土质量体系的合规衔接、售后服务网络建设以及经销商体系对接，逐步推进终端覆盖和市场导入。

从业务定位来看，可孚医疗自研呼吸机目前重点聚焦国内 OSA（阻塞性睡眠呼吸暂停）睡眠呼吸领域，以 C10、C11 系列为核心产品，主要面向家用消费市场，依托公司国内线上、线下全渠道优势推动产品快速放量；融昕医疗的产品则覆盖 OSA 睡眠呼吸、COPD（慢性阻塞性肺疾病）无创通气及重症呼吸等领域，尤其在肺病治疗方向具备较强的产品布局，与可孚现有呼吸机业务形成较好的互补，有助于进一步完善公司从睡眠呼吸到肺病治疗的呼吸产品管线。

在协同方面，双方已围绕研发创新、海外注册及国内外渠道等方面开展合作，通过发挥各自在产品研发、市场渠道及海外市场拓展等方面的优势，进一步提升呼吸业务的综合竞争力。双方联合推出的大白 X3 PRO 已于 8 月 12 日上市，进一步丰富了公司呼吸领域产品矩阵。未来，公司将继续推动双方优势资源协同，在保持各自产品定位和业务特色的基础上，进一步拓展国内外呼吸设备市场。

2. 飞利浦授权产品目前准入进度如何？2026 年整体业务发展如何展望？

答：公司于 2025 年 12 月获得飞利浦大中华区 7 个健康监测品类的品牌授权后，搭建独立运营团队，负责相关产品的研发、制造、品牌运营及销售服务。目前，首批产品已完成注册取证及生产线建设，上市筹备工作正在积极推进，力争尽快推动产品上市。

今年，公司将重点推进产品上市及市场培育，通过产品推广和消费者教育，逐步提升市场对飞利浦家用医疗器械产品的认知。从中长期来看，随着产品矩阵逐步完善、渠道覆盖持续扩大以及消费者认知不断提升，飞利浦产品有望进一步丰富公司的中高端家用医疗器械产品布局，并成为公司未来新的业务增长来源之一。同时，双方也将依托各自资源优势，积极探索家用健康领域更多品类及业务层面的深度合作空间。

3. 公司线上、线下渠道 2026 年整体经营展望如何？长期渠道发展策略是什么？

答：线上渠道：上半年收入 14.33 亿元，同比增长 47.1%。今年以来，公司针对天猫、京东、抖音、拼多多等核心平台实施差异化运营策略，结合不同平台的用户特征、内容生态及流量特点，实施差异化运营，进一步提升渠道覆盖和流量承接能力。在品类端，公司将围绕呼吸机、背背佳、助听器、理疗仪等核心大单品持续投入，通过产品升级、内容营销和精细化运营提升单品规模。

线下渠道：上半年收入 5.84 亿元，同比增长 23.2%。目前公司线下业务主要包括药房渠道、健耳听力连锁以及海外渠道等。药房渠道自 2023 年以来坚持质量优先于规模的经营策略，更加重视利润和现金流表现，目前渠道结构调整进展较为顺利，经营质量持续改善；健耳听力方面，在当前消费环境下，公司经营重点逐步由门店规模扩张转向单店经营效率提升，持续改善门店盈利能力。

海外渠道方面，公司将依托可孚、华舟、喜曼拿等业务主体现有的海外渠道和资源，稳步推进海外市场拓展。随着深圳融昕呼吸机取得美国 FDA 注册，以及后续更多产品完成海外注册和上市，公司海外产品矩阵将进一步丰富，为海外业务发展提供新的产品支撑。

长期来看，公司将继续推进线上线下全渠道融合，在保持核心渠道稳定增长的同时，更加注重渠道质量、经营效率和用户运营能力，通过核心品类聚焦、渠道结构优化和海外市场拓展，推动渠道业务实现更加健康、可持续的发展。

4. AI 医疗方面的进展有哪些方面？未来分红情况预期如何？

答：公司于今年 2 月设立可孚人工智能研究院，持续推进 AI 技术在家用医疗器械和家庭健康管理场景中的应用。目前，公司内部大模型已完成开发，并针对呼吸睡眠领域开展垂直场景应用和能力验证。后续，公司将结合不同产品的应用特点，逐步将端侧 AI 能力拓展至制氧机、血压计、血糖仪、心电设备、助听器、康复辅具等更多产品，进一步实现智能监测、异常风险预警及健康数据分析等功能，推动 AI 能力由单一产品向多品类复制。

同时，公司积极推进与华为鸿蒙生态的合作，首批 5 大品类、17 款产品已接入开源鸿蒙生态，实现设备自动发现、一键配对和数据同步。未来，公司将进一步探索家庭健康设备与医疗、康养等场景的互联互通，提升不同健康终端之间的数据协同能力，为居家养老、社区康养等场景提供更加便捷的健康管理服务。

总体来看，公司现阶段对 AI 的布局仍以技术能力建设和产品应用落地为主，核心目标是利用 AI 提升产品智能化水平和用户体验，并逐步形成能够覆盖更多产品和健康管理场景的技术能力。

未来分红方面，公司高度重视股东回报，将在保持稳健经营、持续投入研发和业务发展的基础上，结合公司经营情况、现金流状况及未来发展需要，持续实施稳定、可持续的股东回报政策，与股东共享公司长期发展成果。

5. 公司上半年核心单品收入表现如何？哪些重点单品表现亮眼、具备较强后续成长潜力？

	答：上半年，公司核心单品保持较快增长，前五大核心单品收入增速达到50%。从后续增长潜力来看，呼吸机、矫姿带、听力、理疗仪等重点品类仍处于持续放量阶段，同时 CGM、飞利浦产品等新品类也将陆续进入市场，为公司后续增长提供新的支撑。 呼吸机是公司重点培育的高成长品类。今年 3 月，AI 呼吸机 C11 上市，后续还将推出 C11 肺病呼吸机、C12 旗舰机，持续完善产品矩阵。同时，参股企业融昕医疗家用呼吸机于 7 月取得美国 FDA 510(k) 认证，双方正围绕产品研发创新、海外注册以及国内外渠道资源等方面深化协同，有望进一步打开呼吸机业务的海内外增长空间。 背背佳作为公司核心品类，坚持以产品创新激活消费需求，持续深耕大众矫姿市场，强化品牌心智。同时，通过渠道精细化运营，在稳固行业龙头地位的基础上，积极拓展目标人群及使用场景，充分挖掘矫姿赛道的增量蓝海。 此外，听力业务、中医理疗仪等核心单品也保持较快增长，同时 CGM、飞利浦授权产品等新品即将上市，将成为公司未来重要的增量来源。目前公司已构建出层次分明、梯次布局的品类增长矩阵。未来将持续锚定高价值、高景气健康赛道，依托产品创新迭代、渠道效能优化、品牌势能建设及海外市场拓展，不断提升核心单品市场份额，同时加快战略新品的孵化与落地，为长期发展积蓄更充足的成长动力。
附件清单（如有）	无