

可孚医疗科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-010

投资者关系活动类别	<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 type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	南方基金秦乾一；众安在线保险黎原；宏道投资李永；申万宏源证券张静含、陈烨远；天风证券丁瑞仪
时间	2024-11-7
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	<p>1、三季度毛利率同比提升较快的原因是什么？</p> <p>答：一是去年同期消化部分防疫物资库存导致整体毛利率较低。二是今年公司进一步围绕核心品类进行深耕，逐步优化产品结构，从研发上推动产品实现迭代升级，从生产上提升产品的性能和质量，同时逐步降低生产成本，提升产品的竞争力和利润率。</p> <p>2、当前环境下，公司是否感受到压力？三季度各渠道增速如何？</p> <p>答：三季度公司保持主营业务收入平稳增长，主要是传统电商平台、兴趣电商等多渠道、多产品发力，线上渠道稳健增长。</p> <p>3、目前自主生产、代理的比例，公司产品品类丰富，如何做好库存管理？</p> <p>答：公司基本实现核心品类的自主研发和生产，目前自产比例约 60%，代理比例约 20%，主要代理产品是助听器和理疗仪。</p> <p>公司渠道自营，能够及时根据市场及订单变化状况，做好库存优化管理，以应对市场的变化及客户的需求。</p> <p>4、未来销售费用如何预期？</p> <p>答：公司尽可能保持费用率稳定，提升电商运营精细化水平，提高运营效率，同时也将努力提升听力业务收入规模，有效控制费用率。</p>

	<p>5、公司双十一有哪些策略？</p> <p>答：双十一为电商促销旺季，公司根据不同电商平台的促销政策，制定灵活的大促活动方案，通过给予消费者更多让利提升产品销量。自 2017 年以来，公司采取平衡收入和利润的市场策略，努力实现高质量、可持续发展。</p> <p>6、未来现金及并购规划如何？</p> <p>答：公司现金主要用于研发、生产和渠道建设等，同时关注产业链上下游以及同行业的并购整合机会，特别是符合公司战略发展方向、与公司产品、渠道具有协同价值或是有助于进一步扩大公司在细分市场竞争优势的投资标的。</p> <p>7、今年健耳听力拓展情况，未来规划是否有做调整？</p> <p>答：基于市场环境的变化，健耳听力适时调整新店拓展节奏，今年重点聚焦在 2023 年新开验配中心的管理提升上，加强对验配师培训、客户进店量和转化率、顾客满意度等全面监管，努力提升新店收入规模、改善门店盈利能力。</p> <p>公司对健耳听力战略规划方向不变，未来将健耳听力打造成国内规模和服务能力领先的听力连锁企业，只是新店拓展节奏略微调整。</p> <p>8、健耳听力三季度情况，门店如何减亏？</p> <p>答：健耳听力三季度业务收入同比、环比均有较好增长，但是仍有一定亏损。健耳听力将从提升验配师专业能力、拓宽获客渠道、提升进店转化率多个维度提升运营效率，逐步改善门店盈利能力。</p>
附件清单（如有）	无