

证券代码：872925

证券简称：锦好医疗

公告编号：2022-088

## 惠州市锦好医疗科技股份有限公司 关于接待机构投资者调研情况的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

惠州市锦好医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2022年11月18日接待了71家机构的调研，现将主要情况公告如下：

### 一、 调研情况

调研时间：2022年11月18日

调研形式：网络调研

调研机构：申万宏源证券有限公司、国融基金管理有限公司、交银理财、上海方物私募基金管理有限公司、浙商证券股份有限公司（自营）、上海觉承资产管理有限公司、嘉合基金管理有限公司、兴证资产管理有限公司、太平资产管理有限公司、南京证券股份有限公司、中国人寿养老保险等

上市公司接待人员：董事会秘书 段皓龄先生

### 二、 调研的主要问题及公司回复概要

问题 1：今年以来欧洲局势对公司业绩是否造成影响？OTC 法案推出后，对未来市场的发展预期如何？OTC 助听器和传统的线下门店助听器有什么不同？OTC 助听器的驱动因素有哪些？

回答 1：今年上半年，俄乌冲突对欧洲市场的销售的确带来一定的影响，直到第三季度，市场销售情况才有一定的好转，部分客户的销售情况已开始复苏，如果欧洲局势持续保持好转，欧洲未来市场应该会得到较好的改善。

根据以往经验，美国在医疗界的一些措施会引领全球的发展趋势和行业潮流，本次美国 OTC 法案正式实施落地之后，预计未来欧洲、中国以及日本等国家和地区也可能跟进，OTC 市场是一个增量的市场，它跟传统线下门店形成互补，

可以培养听损人群使用助听器的习惯，整体上看，OTC 市场的推出会给整个助听器市场注入一些新的血液，有利于推动整个行业的发展。

传统的线下门店助听器，主要是偏向于重度听损以上的用户，听力损失通常是在 60 分贝以上。OTC 助听器主要偏向于中度听损及以下的用户。两者最大的区别在于产品的增益、验配服务等方面是不一样的，OTC 助听器增益比线下门店助听器要小一些，其验配方式主要通过自带算法或者 APP 进行自主调试。

OTC 助听器的使用人群中，其听损程度主要集中在中度及以下，日常生活中这种听损程度已经会影响正常的沟通，所以该部分人群有购买和使用助听器的需求，由于传统助听器价格过于昂贵，导致这部分人群会抑制购买需求。OTC 助听器的推出，解决了这部分人群对于助听器价格敏感的问题，同时又能满足听损补偿，实现社交与工作需求。除此之外，OTC 助听器的蓝牙功能，无线音乐连接，拨打电话等，对使用人群也有极大的吸引力。

问题 2：公司的终端消费者主要是哪个年龄阶段？老年人占比如何？

回答 2：公司的助听器产品主要是应用于中老年人群体，基本上是在 60 岁以上的群体居多，也有少部分是 60 岁以下的，但是总体上以中老年人为主。

问题 3：公司募投产业园的建设进度如何？未来的投产计划如何？

回答 3：公司募投产业园主体工程已经基本完工，现在处于室内装修以及生产线的规划建设阶段，初步预计在 2023 年第一季度实现搬迁并陆续投入使用。新产业园的投产计划将根据客户订单的情况，逐步释放所需产能。

问题 4：公司自主研发芯片进度及在公司产品中的应用情况如何？是否替代进口芯片？

回答 4：公司主要产品已有应用自主芯片的版本，现阶段根据客户和市场需求逐步导入和应用自主芯片。公司未来仍会保持对进口芯片的使用，不断开发出满足客户需求的优质助听器产品。

问题 5：公司自主品牌的布局进度如何？国家对助听器的扶持政策怎样？

回答 5：公司积极在国内布局自主品牌，目前重点是通过开设自营的门店或听力中心等方式进行线下推广。同时公司在海外也通过线下的听力诊所，推广公司在当地注册的商标跟品牌，目前规模较小。

目前国家对助听器使用的补助政策，主要是体现在各地残联补贴，各地残联

对下辖的助听器使用补贴有不同的标准，具体是根据当地的财政情况而定，目前还没有全国统一的支持跟补助。

问题 6：公司雾化器和气垫床等产品销售收入下滑较大？主要原因是什么？未来如何规划？

回答 6：公司雾化器和气垫床销售收入下滑，主要是公司战略规划调整，公司未来主要集中资源发展助听器业务。雾化器和其他产品公司现阶段都是以老客户的需求为主，在新渠道新客户的拓展方面，公司已没有做更多的投入。

问题 7：传统的耳机厂商也生产助听器，其对公司是否形成强有力的竞争？公司产品与耳机厂商产品的区别是什么？

回答 7：传统耳机厂商生产助听器产品，主要是辅听产品，其核心技术原理跟助听器存在本质的区别。辅听产品更多是通过降噪算法来让声音清晰，而非通过增益实现对声音的补偿。在增益、动态压缩以及啸叫抑制等算法上和传统线下助听器以及 OTC 助听器有明显的区别。耳机是属于消费类电子，它是一个更广阔、规模更大更普及的市场；助听器无论是 OTC 助听器还是线下门店的助听器，都是属于医疗器械产品，是一个相对于消费电子产品要小一些的市场，耳机厂商更多的还是定位于消费电子市场，不走医疗器械产品路线，不会对公司形成很大的竞争压力。

惠州市锦好医疗科技股份有限公司

董事会

2022 年 11 月 22 日