

可孚医疗科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-006

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	鹏华基金陈金伟、李韬；国泰基金邱晓旭；开源证券司乐致；万家基金杨梦朝； 淳厚基金张倬颖；磐耀资产孙智超；招商基金周雨婷
时间	2024-6-6
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、公司 2018 年以来净利率提升较多，主要原因是什么？</p> <p>答：2018 年以前，公司重点关注收入规模增长，通过不断进行品类扩张及渠道拓展，实现收入规模的快速增长。上市以后，公司逐步将更多的资源和精力投入到产品研发创新、自主生产、渠道拓展和品牌建设等方面，逐步提升产品竞争力和毛利率，从而实现更加稳健和可持续的发展。</p> <p>公司自产规模提升以及产品迭代升级也是净利率提升的重要因素。2018 年至 2023 年，公司自产收入占主营业务收入的比重从 22.25%提升至 56.66%，公司持续优化产品结构，新增自产品类以及进行已有产品的迭代升级，带动整体盈利能力提升。</p> <p>2、2023 年销售费用增长的主要原因是什么？</p> <p>答：2023 年销售费用较 2022 年有一定提升，一方面是随着传统线上平台流量变化，公司加大费用投入以实现收入规模及市占率提升；另一方面，2023 年下半年，公司加快布局兴趣电商渠道，团队规模快速扩张，由于前期转化效率较低，线上费用率较高。经过半年的团队建设和运营摸索，团队越来越成熟，兴趣电商转化效率稳步提升，同时线上费用率也有一定程度下降。</p> <p>此外，随着健耳听力验配中心的快速拓展，验配师团队规模及相关培训费</p>

用增长，也是公司销售费用增长的原因之一。

3、2023 年以来，公司产品结构优化方面做了哪些调整？

答：2023 年，公司对五大产品线进行系统梳理与规划，将研发、生产和销售资源聚焦投入到核心产品，以推动核心产品的迭代升级，提升核心竞争力和收入规模，不断优化产品结构，完善产品梯队建设。公司以品类为核心制定运营策略，集中研发、生产、渠道等资源，专注于核心品类的发展，通过优化运营策略、提升产品品质、完善服务体系等多维度举措，提升核心单品市场份额。

4、今年出海业务进展情况如何？

答：海外业务主要分为 B2B 业务和 B2C 业务。公司之前成立海外 B2B 业务部，布局和完善海外销售网络，深入挖掘潜在的大客户。这一过程需要时间进行市场的深入耕耘和客户的长期积累。

今年，公司成立海外 B2C 业务部，引进了一批优秀的运营管理人才，积极布局 TikTok、Temu、SHEIN 等国内主要出海电商平台。从今年一季度看，海外 B2C 业务取得一些进步，但整体规模还比较小，未来增长空间大。

5、公司线上渠道、线下渠道收入占比，哪个渠道增长更快？

答：近年来，公司线上渠道收入占比约 2/3，线下渠道收入占比约 1/3。从整个行业来看，线上渠道收入增长快于线下渠道。

线上渠道有利于便捷购物和快速占领市场，线下渠道有利于产品体验和即时交易，两者可以互相导流和协同，能够快速提高企业及产品知名度，为客户提供更广泛、更多元的产品与服务。

公司通过线上线下融合，建立与消费者随时随地连接的通道，最大程度地覆盖用户的主要消费场景，形成多样性、多内容、多维度和多触达点的新型经营形态。

6、健耳听力新店拓展及并购进展情况如何？

答：截至目前，健耳听力已开业直营听力验配中心 814 家。上半年，健耳听力完成对泽聆听力、天籁之音及聆韵听力三个项目的并购整合。由于助听器市场整体比较低迷，健耳听力在上半年未进行大规模的新店拓展，重点聚焦 2023 年新店管理提升，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。

7、公司未来分红及现金规划是怎样的？

答：公司坚持长期、稳定的股东回报机制，积极回报投资者，通过提升经

	<p>营业绩，为股东谋求长期、可持续的回报，与投资者共享公司发展成果。2024年，公司将根据经营业绩、财务状况，实施积极的分红政策，在符合利润分配条件下增加现金分红频次，积极回报投资者。</p> <p>现金规划方面，主要用于公司产能提升和渠道建设，审慎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。目前公司主要关注听力业务的并购标的，通过新开+并购的模式，加快健耳听力的全国布局。</p>
附件清单（如有）	无