

可孚医疗科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2022-017

| | |
|----------------------|--|
| <p>投资者关系活动类别</p> | <p><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 checked="" type="checkbox"/>其他 _____ 电话会议</p> |
| <p>参与单位名称及人员姓名</p> | <p>西部证券陆伏崴；长江养老杨胜；中庚基金刘子婕；富国基金吕泽楠；平安资管章一丹；东吴证券汪澜；博道基金高启予；泓澄投资樊翔宇；圆信永丰基金方瑾。</p> |
| <p>时间</p> | <p>2022-9-7 日至 2022-9-8</p> |
| <p>地点</p> | <p>可孚医疗会议室</p> |
| <p>上市公司接待人员姓名</p> | <p>董事/副总裁/董秘 薛小桥</p> |
| <p>投资者关系活动主要内容介绍</p> | <p>1、二季度收入受并购项目影响情况？ 答：公司二季度实现营业收入 69507.83 万元，较上年同期增长 53.74%。3 个并购项目受疫情影响，营收较去年略有下滑，合计为二季度营收贡献 5000 多万元。</p> <p>2、背背佳项目整合情况？ 答：背背佳于今年 4 月初完成交割。公司剥离与矫姿康复不相关业务，并积极推动背背佳产品的研发升级，通过与高校、医疗机构联合开展深度研究，加快新款背背佳产品上市。同时还可以将公司颈部、腰部、腿部等矫姿类产品导入背背佳品牌，在康复类产品中打造新的品牌序列。</p> <p>3、未来线上线下收入占比情况？ 答：上半年，公司线上渠道收入 8.26 亿元，占总收入 63.78%；线下渠道收入 8.26 亿元，占总收入 32.39%。从个人医疗器械发展趋势来看，未来公司线上渠道收入占比约 60%~70%，线下渠道销售收入占比约 30%~40%，并将基本保持稳定。</p> <p>今年上半年，国内消费医疗产品受经济大环境和疫情影响较大。线上渠道增速放缓，公司在深挖大型电商平台市场潜力的同时，大力培育新兴电商平台，</p> |

| | |
|----------|--|
| | <p>加强精细化运营管理，稳步提升线上销售规模。</p> <p>线下渠道端，公司建立了覆盖全国绝大部分省市的连锁药房渠道，已在 14 个省份设立销售子公司，实现本地化服务核心客户，以丰富的产品品类及全流程的服务为支撑，与连锁药房形成深度业务合作，不断提升线下渠道的覆盖率和终端品牌影响力，促进业绩持续稳步增长。</p> <p>4、上半年受疫情影响情况？</p> <p>答：二季度受新冠疫情反复影响，国内医疗器械消费需求快速变化，由于公司产品线丰富，需根据市场需求不断调整产品生产计划和市场推广节奏，对公司供应链管理、生产管理、渠道管理、库存管理等挑战较大。</p> <p>同时疫情也对公司仓储式卖场、好护士器械零售门店等线下门店经营造成一定影响，尤其是对健耳听力助听器验配中心的新店拓展、门店运营影响较大。</p> <p>5、健耳听力未来定位，中国听力市场前景及竞争格局？</p> <p>答：目前我国约 2 亿人患听力障碍，约 7000 万人患致残性听力障碍，但助听器佩戴率不足 5%，远低于欧美发达国家。随着我国经济的发展、居民收入水平的提高，以及 60 后人群跨入老年人行列，他们在消费能力、对生活品质要求方面越来越高，未来我国助听器市场发展空间十分广阔，今年以来，戴蒙特、索诺瓦、安湃声等国际听力集团也纷纷加快中国市场布局。</p> <p>听力业务是公司重点支持的战略性业务，目前还在培育阶段，经过多年的摸索，公司形成了成熟的商业模式，以及包括门店选址、门店营运、商品管理、人员培训和绩效考核等完整的运营管理体系，并且公司严格按照上市公司财务制度规范运作。</p> <p>受疫情影响，今年公司助听器验配中心拓展速度放缓，但远期规划目标不变，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。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |