

可孚医疗科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-001

<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 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>国泰基金、博时基金、嘉实基金、奇盛基金、长盛基金、招商证券、东海证券、泰康资产、圆信永丰基金、健顺投资、中信建投证券、国金基金、中泰证券、华宝基金、涌瑞基金、法国巴黎证券、远信投资、水印投资、中信建投资本、人寿养老保险、禾升投资、彼得明奇、华安证券、中信证券、彼得明奇私募、富国基金、长信基金、钧泽基金、华盖资本、益恒投资、财信证券、天治基金、国联基金、国盛证券、国信证券、西部证券、浙商证券、国金证券、天风证券、方正富邦基金、华源证券、金恒宇私募、言是科技、华创证券、New Silk Road、招商基金、Protium Capital Limited、Dymon Asia Capita、前海明远睿达、德福资产、辰翔私募、国联民生证券、华夏未来资本、正圆基金、国融基金、国泰海通证券、信达澳亚基金、东北证券、兴业基金、盘京投资、开源证券、远海私募、信达证券、兴业证券、石锋资产、五地基金</p>
<p>时间</p>	<p>2026-3-9</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</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1. 2026年呼吸机产品规划，是否计划出海？</p> <p>答：2026年呼吸机产品将聚焦高端化、智能化迭代，计划推出1-2款旗舰级新品。硬件端全面升级无棉化静音结构与水箱防倒灌技术，显著提升产品安全性与长期使用舒适度；软件端深度融合自研健康大模型，实现面罩与管路自识别、动态压力预测及高级通气模式等功能，推动设备从被动响应向主动干预升级。</p> <p>出海方面，公司正在积极筹备中。2025年12月底，公司完成对融昕医疗的战略参股，其在全球呼吸健康数字医疗领域具备领先优势，产品覆盖200多</p>

个国家和地区。未来，融昕医疗将与公司在产品注册、渠道搭建及服务体系建设等方面深度协同，与公司全球化战略形成共振，加速呼吸机产品出海进程，助力拓展全球市场。

2. 飞利浦战略合作产品上市节奏以及放量预期？

答：双方聚焦血压监测、血糖监测、体温监测、血氧监测等核心家庭健康监测品类，深化研发协同与本地化适配，重点提升产品精准度、稳定性与智能化水平。首批合作的健康监测设备已进入上市筹备阶段，公司将尽快推动相关产品上市。

飞利浦品牌将定位为高端家用医疗器械，公司将组建独立运营团队，依托公司线上主流电商平台优势及线下自有零售体系、分销网络、连锁药店等多元渠道，将实现产品快速渗透，打造高端市场新的增长曲线。

3. 听力业务运营层面门店提质增效的成果如何？产品层面新一代骨传导助听器的产品定位和放量预期？公司对 26 年听力业务的整体规划与展望？

答：2025 年，公司听力业务稳步增长，运营效率持续提升，通过优化单店运营模式、提升服务质量，整体经营实现大幅减亏，为后续盈利奠定坚实基础。

2025 年 11 月，公司与腾讯云联合研发的新一代骨传导助听器于上海进博会正式发布，核心引入 AI 算法，可显著提升复杂噪声环境下的语音清晰度，上市后市场反馈积极，销量快速提升。2026 年，双方将推出合作研发的第二代骨传导助听器，持续迭代升级产品性能。

2026 年，听力业务将聚焦高质量、可持续增长。工作重心将集中在提升现有门店的运营质量和盈利能力，通过优化服务体验、打磨单店盈利模型、强化员工专业培训，推动门店体系从规模扩张阶段平稳迈入盈利兑现阶段。

今年 1 月，国际零售巨头主动与健耳听力对接，将其中国区部分听力门店交由健耳运营，这一合作充分体现了其对健耳听力专业运营能力的高度认可，也为听力业务拓展注入新动力。

4. 公司海外业务的拓展情况如何？

答：2025 年，公司海外业务收入约 3 亿元，同比增长超过 400%。目前公司产品已进入全球 60 多个国家和地区，国际化步伐持续加快。

一方面，海外 B2B 业务凭借前期积累的优质客户资源，客户黏性持续增强，订单金额稳步提升。同时，海外产品注册认证有序推进并陆续获批，为业务内生增长提供强劲支撑。另一方面，华舟、喜曼拿等并购项目整合顺利，协同效应逐步释放，进一步完善了欧美大客户、中国香港、东南亚等渠道网络，为国

际化业务的持续增长奠定了坚实基础。

5. 核心品类的增速情况？如何展望 26 年营销投入？

答：2025 年，公司坚定推进品类聚焦战略，围绕研发创新、工艺优化、渠道深耕及品牌建设等环节，系统整合内外部资源，集中打造具备持续竞争力的核心产品线。2025 年下半年，公司呼吸支持板块收入同比增长 80.18%，其中自主研发的智能网联呼吸机凭借优异性能实现快速放量，销量稳居主流电商平台品类前列。2025 年全年，公司健康监测板块同比增长 20.08%，血糖尿酸双测条、预热款体温计等产品增势良好；康复辅具板块同比增长 12.68%，矫姿带、智能助听器等核心产品保持稳健增长；医疗护理板块同比增长 13.76%，中医理疗及其他板块同比增长 35.14%。通过各业务线的协同发力，公司持续夯实核心品类的竞争优势，逐步构建起层次清晰、梯队完善的全生命周期个人健康管理产品体系，为业绩的持续增长奠定坚实基础。

2026 年，公司将持续深化品类聚焦战略，围绕呼吸机、助听器、矫姿带、血糖监测等核心单品，优化全链路营销资源配置，聚焦精准投放与效能提升。针对飞利浦品牌产品上市、重点新品上市推广等，公司将配套相应营销资源与市场推广动作，同时坚持精细化费用管控，综合评估营销投入与盈利水平，在保障业务快速扩张的同时，实现营收与利润的良性增长。

6. 公司港股 IPO 预期及融资计划，港股上市的主要考虑是什么？

答：公司已于近日取得中国证监会境外发行上市备案通知书，后续将尽快更新 2025 年度财务及经营数据，并报送港交所并申请聆讯，稳步推进港股上市进程。本次发行规模此前已对外披露，相关工作正按计划有序开展，公司将积极把握合适的市场窗口，保障上市工作顺利落地。

公司选择港股上市，主要基于两方面战略考量：一是加速推进全球化战略布局。目前公司产品已覆盖全球 60 多个国家和地区，登陆香港资本市场，有助于进一步提升国际品牌影响力与市场认可度，为海外业务拓展搭建更具优势的资本与品牌平台。二是拓宽融资渠道，优化资本结构。通过构建 A+H 两地上市平台，可有效拓宽多元化融资渠道，为公司研发创新、产能建设及全球业务拓展提供长期稳定的资本支撑，持续增强公司抗风险能力与可持续发展能力。

附件清单（如有）

无