

证券代码：300677

证券简称：英科医疗

## 英科医疗科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2021-002

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>线上会议</u>
参与单位名称	QFII 投资机构（按字母顺序）共 34 家： Aberdeen Standard Islamic Investments (Malaysia) S Affin Hwang Asset Management Berhad AIA Bhd AIA Investment Management Private Limited Allianz Life Insurance Malaysia Berhad Anatole Investment Management Limited APG Investments Asia Limited Avanda Investment Management Pte. Ltd. CLSA - Malaysia Eastspring Investments Berhad Employees Provident Fund Board Etiqa General Insurance Berhad Hong Leong Asset Management Bhd Hong Leong Assurance Berhad JP Morgan Asset Mgmt (EMAPE) Kenanga Investors Berhad Kumpulan Wang Persaraan Maple Rock Capital Partners Inc. Maybank Asset Management Sdn Bhd Navis Fund Managers Ltd Northcape Capital Pty Ltd Panview Capital Limited Permodalan Nasional Bhd Pinpoint Asset Management Limited Point72 Asset Management LP Public Mutual Bhd

	<p>RWC Asset Management LLP  Singular Asset Management Sdn Bhd  Sparx Asset Management Co., Ltd  Sumitomo Mitsui DS Asset Mgmt (HK) Ltd  Templeton Emerging Markets  Trikon Asset Management Limited  UOB Asset Management (Malaysia) Berhad  Zurich Life Insurance Malaysia Berhad</p>
时间	2021年7月13日
地点	线上电话会议
上市公司接待人员	<p>董事长 刘方毅  总经理 陈琼  董事会秘书 李斌  证券事务代表 宋且未</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、介绍公司情况</b></p> <p>1、董事长创业经历</p> <p>1989年高中毕业即赴美留学,大一时期接触手套的国际销售业务,是第一次创业;至今已拥有超过30年行业经验,累积了对市场的深刻理解和一大批忠实的客户。2000年回国后,从销售转向实业制造,开始第二次创业。通过几次曲折的合资企业经历后,痛定思痛,第三次创业,于2009年建立英科。董事长以其行业的专业知识、战略目光、客户关系及强大的执行能力,专注研发、提升技术水平,并引领英科的业务快速增长。</p> <p>2020年,董事长称其为第四次创业元年,公司会合理利用强大盈利能力带来的充足资本,依托公司遍及全球120多个国家和地区的营销渠道,发挥多年积攒的技术装备研发能力,结合中国优势的多项制造业资源,目标将英科医疗建设成为全球一流的医用耗材和医用器械的高科技企业。</p> <p>2、各基地建设节奏及外观照片展示</p> <p>2019年抓住行业机会,在疫情开始前已布局产能扩建计划。公司的产线已技术迭代至第三代(各项指标更优、成本控制能力更</p>

强);目前公司年化产能超 80%由第三代线组成,使技术装备的先进性、自动化程度和成本控制能力达到全球范围内的行业领先水平。

就手套业务的生产布局,目前国内有山东淄博基地、山东青州基地、安徽淮北基地,江西九江基地、安徽怀宁基地正在迅速建设中;境外在越南也有基地布局。

### 3、产能历史扩产节奏

2019 年底,公司年化产能为 190 亿只,其中一次性丁腈手套年化产能为 50 亿只,一次性 PVC 手套年化产能为 140 亿只;

2020 年底,公司年化产能为 360 亿只,其中一次性丁腈手套年化产能为 120 亿只,一次性 PVC 手套年化产能为 240 亿只;

2021 年 2 月底,公司年化产能为 450 亿只,其中一次性丁腈手套年化产能为 210 亿只,一次性 PVC 手套年化产能为 240 亿只;

2021 年 6 月底,公司年化产能为 510 亿只,其中一次性丁腈手套年化产能为 270 亿只,一次性 PVC 手套年化产能为 240 亿只。

### 4、产线自动化水平

手套产线目前在包装环节还需要劳动力;正在攻克该环节的自动化工艺,正在快速推进手套无人化生产,将大幅减少劳动力支出。

## 二、Q&A 环节

Q1: 行业格局变化情况预估? 及其对利润率的影响?

A1: 手套价格的下降在疫情结束后是必然,但会使行业格局发生巨大变化——行业集中度会大幅提高。

在疫情前,全球范围内有 120-150 家手套厂商。疫情期间全球新增了许多小规模的企业,目前大约有 300 多家涉及手套生产的企业。随着手套价格逐渐回落,出于成本控制、销售渠道等因素的考虑,会有很多落后、小规模产能被淘汰出清;全球范围内可能仅剩 10-30 家手套厂商,头部几家厂商将覆盖超 80%的全球市场。

疫情后，价格下降至新稳态水平，中小厂无法盈利甚至面临 5% 的亏损；头部企业能保持较强的盈利能力。

Q2：如何和马来西亚的头部生产商贺特佳和顶级手套竞争？为什么会在疫情期间快速占据市场？

A2：对比马来西亚竞争者，我们的生产效率和贺特佳持平，且人才团队规模更大（马来西亚外劳居多），且马来西亚工人工作环境恶劣，导致疫情期间工人感染率居高不下，生产受到较大影响。此外，某些马来西亚厂商因为 ESG 问题，遭 CBP 罚禁。

公司在疫情前即有产能扩张计划；疫情期间，利用强大盈利能力带来的充足资本及各项资源，以最快的速度建线、扩产，凭借行业经验设计高效的产线并顺利投放产能——抢占先机所获得不可动摇的优势。

Q3：相对马来西亚竞争对手的优势与劣势？

A3：①优势：公司获取清洁燃煤的能源指标（天然气成本较清洁燃煤高出一倍以上）；手套生产的原材料价格相对低且供应充足（PVC 糊树脂、丁腈胶乳）；基地及产线建设材料、土地价格等更有成本优势；人力资源（包括产业工人、优秀工程师、营销人员等）优势；中国高新企业税率仅 15%，而马来西亚税率为 24%；

②劣势：中国用电成本相对马来西亚比较高，但公司未来建设热电联产项目后，用电成本也会大幅下降。

Q4：公司的营销策略？以及需求来源的市场分布？

A4：公司营销能力强，覆盖全球市场，累计服务过 120 多个多家和地区超 10,000 名客户；公司营销渠道多元，不依赖于单一客户，客户构成健康；长期/战略客户是公司核心客户，但新客户的开发也很重要，因为不排除新客户也成为长期战略客户的可能性。

去年手套价格很高，需求主要来自发达国家，价格下降时期，

	<p>许多发展中国家和地区的需求也获得释放。</p> <p>Q5: 营销中心的建设?</p> <p>A5: 公司已在美国、加拿大、德国、香港和新加坡建立了全球营销中心, 未来 2-3 年, 公司将全球重要国家建设营销中心、仓储物流系统, 更好服务终端客户。</p> <p>Q6: 国内市场的发展/需求情况?</p> <p>A6: 疫情前, 中国人均每年使用医疗手套的数量仅为 6 只, 疫情期间可能达到人均每年使用手套的数量发生倍数级的增长; 去年国内销售的手套数量占总销售数量的 20%以上, 但其中存在内销转出口的部分。</p> <p>Q7: 产线自有技术的比例?</p> <p>A7: 80%-90%均为公司自有技术。未来还会持续投入技术、装备的研发和创新, 研发团队将大幅扩张; 公司将引领、并推动整个行业的持续发展。</p> <p>Q8: 原材料供给情况?</p> <p>A8: 中国化工产业发展成熟, 供应链稳定且扩产迅速, 能提供扩张产能对应所需的原材料。</p>
附件清单	
日期	2021-7-13