

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：2021-003

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"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	-机构投资者： 景林资产 蒋 彤； 大成基金 邹 建； 前海开源 黄智然； 招商基金 张馨洋； 禾其投资 杨 硕； 招商资管 徐 文； 太平洋资管 史海昇； 方正证券 周小刚； 国金证券 袁 维； 国信证券 贺平鸽； 国信证券 张 超； 华创证券 李婵娟； 华泰证券 高初蕾； 西南证券 马云涛； 东北证券 唐 凯； 东北证券 陈渊文； 洪沅资产 赖 爽； 金百裕投资 徐敬； 久久联创 霍辰伊； 前海无锋 陈 诤； 鑫巢资本 何丹柠； 鹰傲基金 张文驰； 永安国富 张文平； 远海资产 林琦隆； 远海资产 邵万琦； 泽泉投资 范舰阳； 卓佳投资 卜伟军； 盈瓴咨询 彭聆聰； -个人投资者： 孔鹏鹏、李丹、刘宪春、梅总、孟治国、王正松
时间	2021 年 7 月 15 日
地点	安徽省淮北市濉溪县濉芜经济开发区海棠南路 6 号 安徽英科医疗用品有限公司
上市公司接待人员	董事长 刘方毅 总经理 陈琼 董事会秘书 李斌 财务总监 冯杰 证券事务代表 宋且未、刘文静

投资者关系活动主要内容介绍

一、介绍公司情况

1、工厂参观

丁腈手套车间、PVC手套车间、办公楼及宿舍楼等。

2、向上游原材料布局的考虑

公司通过合营的方式控股了2家胶乳厂(山东浩德、安徽凯泽),投资了2家企业,能①有效降低公司采购原材料成本;②利用多年生产丁腈手套的经验和技术累计,提升上游原材料的生产工艺,帮助改进原材料的质量;③合营的2家控股胶乳厂距离生产基地较近,能减少运费,缩短运输时间以保证丁腈胶乳的优良性能。

综上,公司未来原材料的成本会大幅度下降,进一步提升手套质量和成本控制水平。

3、疫情期间“4个抢占”

①现金: 今明两年能获得非常充足的现金,中小厂远远无法实现,难以为未来扩张生产积攒足够的资金。此外,未来逐渐回归稳态,应收款账期会放长,小厂难以承担资金需求/压力;

②资源: 科学选址,已在多地获取手套生产所需要的各项优质资源;

③先机: 2019年布局规划扩产,全体伙伴拼搏努力,加紧建厂建线,丁腈手套年化产能已数倍于疫情前水平;逆周期果断投资,在各资源低价时期投入巨资扩建;

④渠道: 自有品牌在疫情中大力推广,提升品牌认可度和市场占有率,提升用户黏性;全球营销网络布局,为数众多的营销人员业内领先,服务许多国家和地区、数量众多的客户,涵盖医疗领域、餐饮及其他服务业、工业劳保、商超零售等。

4、公司产能的技术领先水平

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

力更强); 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。

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。而能达到类似技术水平和生产效率的产能, 仅占全球产能的 15%-20%。

5、马来西亚竞争对手的劣势

人力资源: ①普通劳动力: 缺乏产业工人, 多使用外劳且其工作条件和人权情况堪忧; 疫情期间员工高比例感染新冠, 生产运营及扩产均受影响; 多家企业 ESG 表现出现问题, 部分主流厂商出口美国受限; ②中高端人才: 制造业的优秀工程师、营销人员等高素质人才储备有限, 优秀大学生和社会人才匮乏, 难以建立强大的研发、营销和管理团队——而公司 2021 年特别启动英科校招 Young 计划, 招聘了 500 多名重点院校应届生, 储备了大量优质人才;

生产资源: ①马来西亚工业使用天然气或生物质, 成本较清洁燃煤高出一倍以上; ②化工产业链配套较弱, 丁腈胶乳等原材料本土供应不足, 主要依赖进口, 供应链安全性存在风险之余, 原材料成本也高于中国; ③土地价格远高于中国, 且缺乏成片的大面积土地资源。

6、各基地建设节奏及外观照片展示

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。

二、Q&A 环节

Q1: 各类手套产能的全球分布? 马来西亚能否凭借先发优势, 维持其丁腈手套的主要供应国?

A1: 目前, 天然乳胶手套产能主要在马来西亚, PVC 手套主要在中国, 丁腈手套原本主要在马来西亚, 但已出现明显的产业转移, 例如公司一次性丁腈手套年化产能相比 2019 年底, 已是 5 倍多, 扩张速度非常快, 且技术已成为行业领先。

马来西亚因橡胶树的天然资源优势, 凭借天然橡胶手套, 成为行业的先发者, 但经营至今, 很多产线已老旧、落后, 面临淘汰。天然橡胶手套和丁腈手套的工艺流程段有部分相似, 可以实现转化, 但技术要求较高, 且天然橡胶手套产线转化为丁腈手套产线后, 生产效率会下降。

此外, 丁腈手套的上游原材料供应商基本都不在马来西亚等东南亚国家, 制造业配套产业链也是中国明显强于马来西亚, 因此, 公司认为丁腈手套的主要供应国未来一定是中国。

Q2: 公司计划在越南布局产能的主要考量是什么? 是否已有厂商也发现越南的优势, 那如何与那些产商竞争?

A2: 公司早在疫情前已选址越南布局产能, 但目前鉴于疫情, 越南基地建设的进度比较慢。选择越南的原因有多项考虑: ①税率优惠; ②防范未然; ③公司未来会增加手套品类, 计划引进天然橡胶手套; ④多项生产要素成本相对低廉。

目前顶级手套在越南布局建了工厂, 未来也不排除其他手套生产商也会选择在越南建厂。但公司有信心凭着技术优势、成本控制能力, 以及资本实力(投资金额巨大, 且回报周期相对长, 会形成资本壁垒), 在与这些产商的竞争中脱颖而出。

Q3: 公司在国内的广告投放, 是否有些 To C 端或者国内市场的布局?

A3: 相较于疫情前, 公司有相对充裕的资源可以用于打造品牌形象。对于 C 端客户, 加大广告的投放, 也是未雨绸缪, 因为消费者只会记住名列前茅的少数品牌。

	<p>公司在国内市场的业务，争取全部使用自有品牌。</p> <p>当国内市场真正被启动、激发出来的时候，公司会以绝对优势，第一时间满足全领域、各渠道的需求。</p> <p>Q4：公司目前研发至第三代产线，并提到会持续进行技术迭代更新，那第四代产线相比第三代产线会有哪些方面的提升？迭代更新的难点在哪里？</p> <p>A4：第四代产线相比第三代产线，会在自动化程度、产线能耗、产线速度、克重控制（实现超薄超轻手套）等相关指标上有所提升。</p> <p>难度在于，上述任何一个指标的提升或数值调整，会牵一发而动全身，需要调整整个流程上的许多工艺，例如料槽温度、能源循环等。</p> <p>Q5：除去公司之前提及的原材料、能耗等成本项能获得进一步减少，是否还有其他成本项目？</p> <p>A5：公司技术的迭代和突破，均会体现在成本控制上，是全方面的。目前能单拆出来的项目，是一些生产部件，会在一年内全替换成自产，能省下千万级的费用。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单	
日期	2021-7-15