

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：2021-006

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 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 13 家： BNP Paribas Asset Management Eastspring Investments Berhad Exome Asset Management LLC Great Eastern Life Assurance (Malaysia) Berhad Hong Leong Assurance Berhad Janchor Partners Limited J. P. Morgan Asset Management (Singapore) Limited Kenanga Investors Berhad Kumpulan Wang Persaraan Diperbadankan Mass Ave Global Inc Oxbow Capital Management (HK) Limited Perpetual Investment Management Limited RHB Asset Management Sdn. Bhd.
时间	2021 年 11 月 18 日
地点	线上电话会议

上市公司接待人员	<p>总经理 陈琼</p> <p>董事会秘书 李斌</p> <p>证券事务代表 宋且未</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司情况</p> <p>1、三季度公司经营情况</p> <p>前三季度，公司实现营业收入 136.47 亿元，较上年同期增长 52.56%；实现归属于上市公司股东的净利润 69.43 亿元，较上年同期增长 58.77%。第三季度，公司实现营业收入 29.73 亿元，归属于上市公司股东的净利润 10.64 亿元。</p> <p>无论是对比国内或是国际的竞争者，公司的盈利能力、运营能力、偿债能力都表现优秀，远高于行业均值。尤其在行业下行期间，彰显公司在营销策划、制造、装备研发、成本控制、供应链管理以及团队管理等，全方位综合能力的突出。</p> <p>2、产能情况</p> <p>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；</p> <p>截至目前，公司年化产能为 750 亿只，其中一次性丁腈手套年化产能为 450 亿只，是 2019 年末一次性丁腈手套年化产能的 9 倍左右。</p> <p>3、基地分布和规划</p> <p>就手套业务的生产布局，目前国内已投产的有山东淄博基地、山东青州基地、安徽淮北基地、江西九江基地。境外在越南也有基地规划，会加快速度推进。</p> <p>4、公司供应链稳定，布局上游原材料</p> <p>公司采用多种资本运作方式布局上游原材料供应端，还参股了丁腈胶乳厂商。一是从地理位置上，将原材料靠近生产基地，每年</p>

能节省大量运输费用；同时，更短的运输距离，意味着更短的运输时间，能更高程度保证丁腈胶乳的优良性能。二是利用公司技术方面的优势，帮助合营企业投入研发，不断提高其生产的丁腈胶乳的质量，从而提升手套产品的质量、甚至开发新的细分品类。

成本拆分项下，丁腈胶乳是一次性丁腈手套制造成本中最大单项，公司具有成本优势，能帮助夯实行业龙头地位。

## 二、Q&A 环节

### Q1：产能扩张计划

A1：未来，除去增加品类，公司还会加大在境外如东南亚地区的产能布局。

### Q2：目前手套供需情况和价格走势

A2：根据行业报告，2019 年，全球一次性手套的市场总需求约 5000 亿只，疫情前市场需求的年化增速超过 6%。鉴于一次性丁腈手套的优秀特性及使用感，会持续替代一次性乳胶手套，一次性丁腈手套增速会高于行业增速。

本次疫情在多个场景加强了一次性手套的使用，对人群的教育，也会使群众卫生意识提升、使用习惯沉淀、行业和政府战略储备采购，从而带来部分永久性增量。

手套价格的下降在疫情结束后是正常现象，但会使行业格局发生巨大变化——行业集中度会大幅提高。此外，采购模式较疫情前也产生了较大的变化，例如境外政府也介入了一次性手套等个人防护装备的采购和战略储备。

### Q3：政府采购有什么区别于疫情前采购主体的特点？

A3：政府首要考量是供应商的资质、供应的稳定性、产品和服务的质量，其次是价格。一旦达成合作，基本都是采购量较为稳定的长期订单；在行业价格下行趋势下，锁定价格通常高于市场价。

Q4: 公司取得了哪些政府的采购合同? 长期订单在业务量中的占比?

A4: 不同地区对于医疗器械产品监管规定繁多, 牌照资质的申请和维持需要大量的时间和精力投入, 新进入者或实力不够的竞争者就不具备牌照资质。公司取得多项认证, 且 ESG 表现良好产品销往全球市场时不会因资质等问题受限; 且公司产品多元化且质量高、技术水平领先、供应稳定、销售团队优秀。境外多国政府采购均由公司接单提供。长期订单的占比近三分之一。

Q5: 煤炭价格上涨对于公司成本有无影响?

A5: 短期内煤炭价格急速上涨, 对于采用煤炭供能的企业均有一定影响, 但因为公司有煤炭库存以及近期的政策性调控, 煤炭价格已经出现下降, 预期未来长期对于成本影响不会太大。

Q6: 限电对公司生产有无冲击?

A6: 截至目前, 公司各手套基地的生产并未受到拉闸限电的影响。

Q7: 对行业格局的预测? 中小产能是否出现淘汰出清?

A7: 一次性 PVC 手套的差价范围有限, 且主要是国内企业竞争, 经过两个季度的行业洗牌 (第三季度全行业亏损), 已有部分新增一次性 PVC 手套产能出清, 目前价格回暖企稳。

一次性丁腈手套根据质量优劣、销售渠道、营销能力的不同, 价格差距会较大。疫情初期, 公司接单情况受到产能限制, 目前公司一次性丁腈手套年化产能已达到疫情前 9 倍左右, 公司会积极维护老客户及开发、拓展新客户来消化公司新增产能。

手套行业在疫情前有超百家手套厂商, 加上疫情中新增的赚快钱的高成本产能, 数量会更多。诸多中小厂、老旧产能被淘汰、出

清后，预测最后头部几家厂商将覆盖超 80%的全球市场。

就了解的情况，一些中小厂已经无法盈利、面临亏损。

公司会在保持市场份额稳步增长的基础上，去争取产品价格，首先是参与市场价格竞争加速行业洗牌、淘汰落后产能。

Q8: 海运价格对公司有无影响？

A8: 在货物运输方面，公司外销产品大多采取 FOB 形式，不承担海运费；公司与头部海运集团签订了长期稳定的战略合作协议，可以保证对客户的高水平服务质量。

Q9: 公司是否会因价格下降或其他厂商扩产而停止扩张计划？

A9: 公司创始人、董事长在行业内有 30 多年的经验，经历了行业多次的变革，对行业认识充分且深刻，极具战略目光。这个行业本身就有产能扩展和升级的需求，公司不仅成为了行业的技术引领者之一，也提前布局、应对市场变化，比如疫情中实现投产的产能，就是疫情前公司规划布局的，只是疫情的发生加速了公司原本需要 8-9 年才能实现的扩张和升级计划。对行业而言，优质的产能永远都是稀缺的，公司对于成本控制能力、运营能力、营销能力、深度整合产业供应链的能力，都很有信心。

公司后期会加大海外基地的布局，并继续推动产线的技术升级。

A10: 公司相比马来西亚竞争对手的优势是什么？

Q10: 马来西亚制造业普遍存在以下两方面的问题：一是人力资源：①普通劳动力：多使用外劳且其工作条件和人权情况堪忧；尤其受疫情影响，生产运营及扩产均受限；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。二是生产资源：

	<p>①马来西亚工业使用天然气或生物质，稳态下成本较清洁燃煤高出许多；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。</p> <p>劳工不足的问题（包括人权问题）是马来西亚制造业普遍面临的问题，而美国大型客户很看重 ESG，采购手套时仍会心存顾虑。</p>
附件清单	
日期	2021-11-18