

证券代码：300981

证券简称：中红医疗

中红普林医疗用品股份有限公司

2021 年度暨 2022 年第一季度业绩说明会投资者关系活动记录表

编号：2022—001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2022 年 5 月 23 日 (周一) 下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长：桑树军 2、总经理：陈俊 3、财务总监：孟庆凯 4、董事会秘书：张琳波 5、独立董事：李坤成 6、保荐人：张子慧
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提问及公司回复主要情况：</p> <p>1、请问中红医疗相比于其他同行业公司，公司有哪些竞争优势？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司的竞争优势主要体现在以下几个方面：</p> <p>1、市场先发优势</p> <p>丁腈手套行业门槛较高，在原材料配方、生产工艺等方面要求更加严格，国内早期能够规模化生产丁腈手套并稳定保证产品品质的企业较少，大部分一次性手套生产企业最初通常以 PVC 手</p>

套和 PE 手套为主要业务。而丁腈手套因其在性能上的比较优势，正逐步成为行业内主流应用品类。公司是国内最早一批着手研发、生产丁腈手套的企业之一，已掌握丁腈手套生产全流程的关键技术，并利用市场经验、先发优势及丰富的客户资源取得较高的市场占有率，占据了国内丁腈手套行业的头部位置，公司防护手套产品中丁腈手套产品产销量的占比在同行业公司中较高。

公司利用市场先发优势和高品质的口碑，同品牌商客户建立起密切的合作关系，通过即时与客户沟通，充分了解客户的需求，拥有广泛的客户资源，产品销往包括美国、欧洲、日本等全球主要发达国家和地区，其中不乏 Cardinal Health、Mckesson、Itochu 等国际知名客户。丰富而优质的客户资源使公司确立了其在行业内的渠道优势，为公司业务的稳定发展奠定了坚实的基础。

2、先进的技术和工艺优势

公司依靠多年的一次性健康防护手套生产经验、高素质的专业人员，采用先进的设备、优质的原料、独特的配方、科学的工艺流程以及先进的产品检验检测方法，在生产过程中遵循高于 FDA 和 CE 的质量要求标准，根据 ASTM 和 ISO13485 的要求控制关键点，按照产品质量高于进口国的标准进行生产，从技术上、生产上和管理上确保了产品的品质。科学有效的工艺流程和质量控制体系，使公司成为国内可以持续稳定地以高出品率生产医疗级手套的少数企业之一。

3、产品种类规格多样化优势

公司是国内外行业内少数能够同时生产丁腈手套和 PVC 手套的厂商之一，公司不同品种的产品又分为多种颜色、多种尺码，应用领域覆盖了医疗检查、医养护理、食品加工、电子工业、日常家庭护理等，品类多样的产品可以很好地满足客户一站式、多样化的采购需求；此外，针对客户的个性化需求，公司配有专业的产品设计与研发人员，能根据客户对克重、拉伸性、颜色等产品指标的要求进行设计生产，满足客户的个性化需求，大大增强

了客户合作粘性。

4、持续性创新发展优势

公司在长期的一次性健康防护手套设计、生产、销售实践过程中，锻炼和培养了一支具备丰富产品设计经验、善于解决技术工艺难题的生产、技术、销售及管理团队，公司主要管理人员及核心技术人员视野开阔且长期保持稳定，能够在把握业内新技术、新产品的发展趋势基础上，从公司长远利益角度制定业务发展战略（如在行业内较早布局丁腈手套业务）及进行产品与技术创新。公司管理层和生产技术团队稳定，有效保障了业务战略的前瞻性及技术工艺创新的持续性。报告期内，公司加大力度引进经验丰富的硕、博士人才，管理团队和技术团队逐步年轻化；与此同时，公司还建立了一整套完备的晋升机制，为更多优秀的年轻人搭建平台，从而使其人尽其才，才尽其用。

配方工艺方面，通过与知名院校等机构合作，深入研究配方工艺，在达到提高产品性能的同时，降低原材料消耗；自动化设备方面，公司与国内知名机构合作，不断提升公司的自动化水平，在提高生产效率的同时降低劳动力成本；生产工艺方面，公司拥有专业生产线设计团队，对生产线不断的进行改良和升级，在提升线速的同时，保持品质的稳定。未来，公司将继续加强与国内知名院校的合作，通过战略合作、项目攻关、联合研发等方式，进一步提高公司的创新能力和成果转化水平。

5、环保节能和地理位置优势

公司利用电厂蒸汽作为丁腈手套的生产能源，与热电厂形成了有效的产业协同，引领了行业利用清洁能源的发展之路。目前公司大多数生产线运用天然气和蒸汽供热，积极响应国家“碳中和”、“碳达峰”的政策，践行绿色发展的社会责任。

公司拥有南北方两大生产基地，分别位于河北唐山和江西九江。唐山基地距离天津港较近，交通便利、运输成本低；九江基地毗邻九江港，可以实现江海联运，运输方便快捷。同时，两大生产基地均紧邻当地大型热电厂，可就近使用电厂蒸汽，在可以充分

使用清洁能源的同时，降低能耗损失，节约生产成本。

报告期内，公司新增立项建设四川省广元市苍溪县医疗级手套生产项目。四川苍溪县生产项目地处天然气产地，可充分利用能源优势，降低生产成本。

6、资金和融资渠道优势

一次性健康防护手套行业具有较强的资金壁垒，成规模地建设手套生产线需要较大的资金投入，且投产周期较长。同时，现有生产线需要不断地进行技术的迭代更新和设备的优化升级，以便拥有更高的生产效率，也需要必要的资金投入。报告期内，公司优秀的业绩表现和成功上市为公司贡献了充足的现金流。公司依托上市公司平台，拥有畅通的融资渠道；同时，公司是国有控股企业，在经营和管理中更加注重战略稳健性和流程合规性，良好的信用使得公司财务成本相对较低，企业的整体抗风险、跨周期能力更强。公司能够根据发展战略和市场情形，及时抓住机遇，完成新赛道布局及适度的产能扩张。

基于上述资金方面优势，公司既可根据市场的需求，适时灵活地实施产能扩张，又可以根据公司的战略部署，寻找医疗健康行业内的优质标的，开拓布局新的赛道，实现业务的多元化协同发展。

7、组织和人力资源优势

报告期内，公司不断完善组织结构职能，人力资源、战略投资、品牌管理、数字化建设等得到有效加强，对公司业务发展起到重要的支撑作用。公司外部招聘上百名员工，多名高水平的国内外市场销售业务带头人被引入公司，公司员工知识结构、能力结构、年龄结构进一步优化，人才梯队建设初见成效。公司主要高管团队在医疗产品销售、生产、创新、资源方面拥有深厚的积累，为公司现有产品降本增效、新赛道开拓奠定了坚实的基础。

2、请问第二季度业绩同比第一季度业绩增长，还是继续下滑

尊敬的投资者，您好！截止到目前，手套价格已基本启稳（在

一定程度上仍会受到供求关系、原材料、人工等因素而发生价格波动)，公司的业绩情况请您重点关注公司的定期报告。感谢您的关注！

3、近一年公司有无收购其他优质资产计划

尊敬的投资者，您好！根据公司长远发展态势，公司依托2021年内专门新设立的战略投资部，在新赛道拓展方面已开展了大量工作，请您持续关注公司公告。

4、本人股龄 20 多年，坚信价值投资，长期看好贵公司，持股数量也算较多。希望贵公司做良心公司，保持最大幅度分红，本人必定长期持股，与公司共发展！

尊敬的投资者，您好！非常感谢您对公司的认可，未来公司将不断努力，进一步提高公司的运营水平和盈利能力，回馈投资者。感谢您对公司的关注。

5、董秘你好，请问公司最近几个月海外订单是否增长，主要销往哪些国家和地区，谢谢

尊敬的投资者，您好！凭借优异的产品品质及较强的产品生产与供应能力，公司已积累了丰富的境外客户资源。目前，公司已与美国、欧洲、日韩、南美、中东、中亚、东亚、东南亚、非洲等主要地区的客户建立了较为长久和密切的合作关系，与诸如 CardinalHealth, Mckesson, Itochu 等知名客户合作多年。新发展阶段，公司将着力构建“一大区、三支点、五大区”的销售格局，其中以北京为中心，构建 Americas 美洲、EMEA(欧洲、中东、非洲三地合称)、PanAsia 泛亚地区三个支点，建成并加强国内东、南、西、北、厦门五个大区的建设；着重开拓销量增速快的国内市场，力争实现更大突破；发挥公司在美国、欧洲等全球主要发达国家和地区强大的营销网络，搭建具备一定规模的高素质、高水平销售队伍，实现渠道互补，提升公司国内外整体销售能力，做好防护手套产品与新赛道的销售渠道协同性。感谢您的关注。

6、公司在数字医疗、其他医疗器械方面有什么探索？

尊敬的投资者,您好!公司基于对医疗健康领域的深入研究,目前已经对医疗大健康行业进行了详细梳理,对接并调研了大量相关标的企业,挑选了优质标的资源,未来计划通过投资、并购、孵化、联合开发等方式,扩展公司的经营范围。谢谢您的关注。

7、公司准备在那些赛道加持发力呢

尊敬的投资者,您好!根据公司发展战略,公司未来将以夯实一次性健康防护手套行业地位为起点,依靠内生和外延并重的发展路径,以能够实现产业协同为标准,逐步进入除防护业务外的其他医疗器械、医疗服务、数字医疗等领域,感谢您的关注。

8、总经理您好,近期国内疫情反复,但公司国内营业额没有增长反而有些收缩,请问是什么原因?没有开发国内市场吗?谢谢

尊敬的投资者,您好!公司国内营业额主要受市场供需关系的影响。目前公司正在加大力度开发国内市场,国内销售已经建成“四大区加一特区”的格局,服务范围辐射全国,公司技术服务人员可以及时为遍布 31 个省市自治区的客户提供技术支持服务。其中,公司有 200 余家经销商网点在特定区域内具有渠道资源和服务优势,与全国各地知名三甲医院、航空公司、机场等保持密切合作。同时,公司加大力度践行自有品牌发展战略,借助参加国内外各地相关展会、会谈重点客户、广告推广等形式,不断推动自有品牌在国内外的认知度,得到广大客户认可。

此外,公司在不断打通自有品牌线下销售渠道的同时,不断加强与阿里巴巴、京东等知名电商合作,已线上开通天猫商城、京东网上直营店等,进一步丰富了公司销售渠道。感谢您的关注。

9、公司的第二大股东是厦门国贸集团。据我了解厦门国贸是很善于经营的。厦门国贸上市二十多年来一直保持优良的业绩。厦门国贸是否派人到公司(或公司是否聘请厦门国贸的人才)协助公司经营?

尊敬的投资者,您好!中红医疗的控股股东为中红普林集团有限公司,实际控制人为厦门国有资产监督管理委员会,而厦门

	<p>国贸控股集团有限公司（非上市公司厦门国贸集团股份有限公司600755）代为履行实际控制人职责。厦门国贸控股集团有限公司通过对中红普林集团有限公司持股 50.5%，间接对公司持股 22.725%；加上直接持股的 15.15%，合计持有公司 37.875%的股权。公司持续注重人员独立、财务独立、机构独立等合规工作，同时厦门国贸控股集团有限公司也积极践行包括提名公司董事在内的国有股东职责。感谢您的关注！</p> <p>10、中红新赛道，事关公司未来发展，不知目前准备进入那些赛道？</p> <p>尊敬的投资者，您好！根据公司发展战略，公司未来将以夯实一次性健康防护手套行业地位为起点，依靠内生和外延并重的发展路径，以能够实现产业协同为标准，逐步进入除防护业务外的其他医疗器械、医疗服务、数字医疗等领域，感谢您的关注。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022-05-23