

证券代码：300888

证券简称：稳健医疗

稳健医疗用品股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-15

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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）
参与单位名称及人员姓名	参会机构如下（排名不分先后）： 信达证券、广发基金、中信建投、人寿养老、东方基金、博时基金、同犇投资、东方资产、长信基金、华商基金、大家资管、上投摩根、太平养老、国海富兰克林基金、沣京资本、天弘基金、益民基金、中意资产、平安资管、华商基金、东吴基金、中加基金、诺安基金、长盛基金、
时间	2022年11月23日10:00-11:00
地点	公司总部会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：陈惠选
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、问答环节：</p> <p>1. 公司目前防疫产品订单情况如何？四季度量价预计什么样的情况？</p> <p>答：防疫产品需求量暴增，供不应求，工厂完全满负荷生产，价格变化不大。</p> <p>2. 防疫产品的增长贡献主要来源于B端还是C端？</p> <p>答：防疫产品B端和C端需求都大幅增加。</p> <p>3. 药店渠道的发展规划？</p> <p>答：口罩对于药店是主要的引流产品。11月1日，稳健</p>

医疗与华润三九在第 15 届西普会现场举办品牌战略合作发布仪式，我们的产品品质和品牌美誉度得到华润三九的高度认可，华润三九的渠道有助于我们进一步扩大 OTC 药店渠道，合作的品类也在不断增加，围绕着呼吸防护、日常护理、创伤护理、慢病护理等。

4. 疫情环境下，消费板块压力怎么样？

答：消费板块双十一表现与大盘相近，在京东，抖音等渠道有提升。品类也有亮点，双十一期间公司棉柔巾/洗脸巾及婴童棉湿巾品类分别获得了天猫京东抖音的第一名，婴童浴巾获得天猫京东的第一名。双十一期间销售与大盘相近的主要原因是：①销售和利润的选择上，我们选择了利润，降低了一些不必要的费用投放；②公司今年砍掉长尾渠道；③去年有超头直播。

5. 并购企业的管理团队有没有变化，研发渠道端有没有协同的案例？

答：我们和并购公司的初心是一致的，都希望减轻患者痛苦提供高质量的产品。目前并购企业与公司协同非常好，协同包括战略研讨、工厂间相互学习、数字化建设、经销商大会等。

6. 医疗业务的长期发展趋势，未来怎么看？

答：短期内，防疫产品的量是上升的，放眼更长期，量应该有所下降。

7. 棉柔巾湿巾是否进入天花板，卫生巾婴童服饰成人服饰增长较快，公司未来品类规划？

答：以湿巾为例，我们通过权威媒体、代言人进行发声，宣传棉的好处，产品逐步受到消费者认可，湿巾下滑的幅度在收窄，今年前三季度同比做到持平。从湿巾看棉柔巾，棉柔巾干湿两用、可替代纸巾、可用于个护，应用场景广泛。按照湿巾的思路，我们可以把棉柔巾品类继续做大。

我们重点做爆品，干湿巾、贴身衣物、纱布浴巾等产品，未来资源会更加聚焦，无论是时间还是资金。

8. 传统医疗产品，增长不错，市占率也在提升，如何看待未来发展空间？

答：从高端敷料来看，目前主要是国外的订单，国内进口替代还处于早期。收购的隆泰在高端敷料领域也深耕很多年，在渠道上，稳健和隆泰优势互补，双方的牵手使得稳健成为高端敷料领域的龙头企业。

从手术感控产品来看，手术组合包不是标品，难以纳入集采。手术组合包在国内外的市场渗透率存在很大区别，国内目前市场渗透率还非常低。手术包产品我们在华南区做到了市占率第一，医院渠道的新负责人将复制华南区的成功经验，开拓全国市场。

从注射穿刺产品和传统敷料来看这是一个基本款，使用频率很高的产品，维系与医院的关系。

9. 明后年开店计划？疫情放开，我们加盟会不会加速？

答：今年前三季度新开门店 34 家，前三季度有一些门店大小、位置的调整。即使在疫情期间，有好的位置我们还是会开，我们更加注重门店的盈利能力。三四线城市主要以加盟为主，目前公司 27 家加盟，店数还是不够的，未来随着疫情的逐步放开，会加大加盟的步伐。

10. 我们的产品存货结构？是否会有减值风险？

答：消费板块的存货占比较大，但公司的产品季节性不明显，不用过于担心。

11. 未来并购方向？

答：未来更多是偏重于医疗方向、与公司上下游业务协同的并购。

总结：

疫情政策放开，对于全棉和医疗业务都是利好，医疗上，

	民众对防疫产品的需求量会有一个激增；消费板块，未来疫情放开，预计商场客流会增加，对于公司线下恢复有很大帮助。公司在 2022 年追求的是更高质量的发展，明年也是坚持高质量发展之年。
附件清单（如有）	
日期	2022/11/23