

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：2024-005

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	瑞众人寿保险、财通资管、玄元私募等 64 位机构投资者，名单详见附件（排名不分先后）
时间	2024 年 8 月 28 日
地点	公司总部会议室
上市公司接待人员姓名	方修元：董事、首席财务官 张燕：董事、医疗板块轮值 CEO 廖美珍：董事、全棉时代副总裁 陈惠选：副总经理、董事会秘书
投资者关系活动主要内容介绍	<p>介绍内容详见附件业绩推介材料，问答记录如下：</p> <p>1. 请问第二季度销售费用和管理费用有所增加的原因是什么？未来费用的趋势如何？</p> <p>答：第二季度销售费率同比上升 1.6 个百分点，绝对额增长了 8,700 万。其中消费品业务方面，销售费用率保持平稳水平，费用绝对额随着全棉时代销售收入的增长有所提升。公司整体销售费用率的提升主要来源于医疗板块：其一，医疗业务的销售额同比去年同期感染防护产品高基数情况下而有所降低；其二医疗业务产品结构进行了调整，推广了新产品，相较公共卫生事件过程中感染防护产品无需推广，推广费用比过去有所提升；其三，医疗业务里面的跨境电商业务目前增长情况较好，该渠道高毛利高费用，因此将费用率</p>

拉高了。管理费用方面，第二季度管理费用率水平跟去年同期基本持平。后续公司将继续推进降本增效，加大各项费用的管控，相信能够有效控制费用率水平。

2. 上半年干湿棉柔巾增长亮眼，增长动力主要来源于哪里？下半年增长势头是否可以持续？

答：上半年干湿棉柔巾取得了不错的成绩，第二季度同比增长 28%，整个上半年同比增长 25%，为全棉时代贡献了可观的收入增量。原因主要来源于两方面：一是我们的产品竞争力在持续提升，消费者对于材质的选择也更加倾向于 100%全棉；第二点我们积极拓展了新的使用场景，比如悬挂式的棉柔巾。展望下半年，消费者对于天然材质的选择趋势不会变，我们相信棉柔巾的增长趋势可以保持，我们努力在下半年持续做好。

3. 医疗业务渠道方面，核心品类手术组合包和高端敷料的进院情况如何？

答：手术组合包和高端敷料属于医疗业务中两个最核心的品类，上半年对国内医院渠道的推动作用十分明显。今年公司产品进院进度方面，我们的速度还是非常乐观的。手术组合包这一品类的国内市场目前还处于使用率提高的早期，随着我们对于感控的推广以及临床专科手术效率提升的推动，该产品进院速度是非常不错的。高端敷料方面，在局部一些区域已经有了省级招标，对我们高端敷料品类的进院也带来了一定的促进作用。这两个品类的收入增速是显著高于其他常规品类的。

4. 上半年全棉时代的营业利润率已经恢复到 2019 年同期的水平，表现优异，主要原因是什么，后续改善的动力来源于哪里？

答：近几年全棉时代盈利能力表现最好的年份是 2018 年，营业利润率达到 13.5%的水平。今年上半年全棉时代的营业利润率是 12.8%，恢复到 2019 年相对较好的水平，我们认为在目前水平之上还能做得更好。改善的动力来源于两个方面。一方面，全棉时代的产品结构在不断优化，高毛利产品在持续提速发展，能够助推全棉时代毛利率水平进一步提升。第二点，公司在持续

推动降本增效行动,例如我们关注营销费用投入产出比,努力促进品效合一,带来更大的品牌知名度和销售收入提升;商品结构优化,努力实现业务整体盈利能力的提升。

5. 上半年全棉时代线下门店收入逆势保持较好增长的原因,以及下半年门店的拓展节奏。

答:今年上半年,全棉时代线下门店同店同比保持稳定的增长,新店持续拓展,新品售罄率创新高以及门店 O2O 这类线上线下融合的新消费场景不断带来增量,几个因素叠加,推动线下门店收入同比增长 8.9%。上半年新开门店 42 家,截止上半年末门店数量达到 444 家。下半年全棉时代会坚持稳健的开店策略,我们会抓住合适的市场机会积极进行拓展,目前全年开店计划大致 100 家左右。

6. 上半年棉花价格波动导致消费品业务毛利有所回落,后续如何展望?

答:棉花价格波动对全棉时代毛利率的影响是客观存在的,但并不意味着这种影响是 100%的直接挂钩,因为我们的原材料使用的是去年下半年的棉花。去年下半年棉花价格上涨,今年我们在生产过程中消化了这部分棉花,导致今年上半年的棉花使用成本上升,对毛利率产生了影响。受供需关系影响,我们预计下半年的棉花价格大概率稳中有降,目前也看到了逐步下行的态势,这将有利于下半年产品毛利率的进一步好转。

7. 中长期来看,消费品业务线上渠道的盈利水平的发展趋势。

答:今年上半年,全棉时代线上电商各平台的增长都高于整体业务的增长,例如抖音渠道销售额增长近 80%。盈利能力方面,客观来说,线上渠道利润率高于线下渠道,线上各平台之间,传统电商平台盈利能力高于兴趣电商。目前来看,全棉时代兴趣电商的盈利水平有所改善,这是一个非常积极的趋势。今后,我们也将秉承着稳健经营的思维,继续做好盈利能力的提升。

8. 中长期来看,消费品业务线下渠道的发展思路。

答：全棉时代一直秉持着稳健的开店策略，我们会根据外部环境变化动态调整，以盈利为目的稳中求进。未来开店会聚焦在相对理想的单店模型之下，开 300—500 平米且能够长期盈利的门店，我们会对项目做审慎的评估，努力看准，稳步拓展。

9. 全棉时代出海业务的规划及展望。

答：现阶段，全棉时代出海重点聚焦的区域是东南亚，以及部分欧美及中东地区，业务体量还比较小。整体上看，24 年及 25 年，出海业务仍然以基础建设和组织建设等投入为主，先打好业务基础。

10. 公司第二季度净利润率由去年的 16%下降至本期 10%，请简要拆解原因。

答：公司净利润率从去年同期的 16%下降至本季度的 10%，主要由于两个因素影响：第二季度毛利率下降了 3.1 个百分点，费用率上升了 1.2 个百分点。毛利率下降原因有二：1) 感染防护类产品毛利率显著下降，导致整体毛利率下降；2) 棉花价格上升影响了干湿棉纱巾和伤口护理产品的毛利率。费用率上升原因参见本表问题 1 的回复。

11. 公司对于医疗跨境业务的长期拓展计划以及盈利水平的展望。

答：从现阶段行业趋势来看，跨境电商是很多中国品牌想去拓展的一个方向。在跨境电商渠道方面，稳健医疗连续两年都实现了比较高的增长。公司在跨境电商领域不仅提供高端医疗耗材，也拓展了绷带和生活用品等品类，以满足不同人群的需求。长期来看，公司计划在品牌推广和相关人群推广方面进行更长远的投入，以抓住跨境电商的机遇。

12. 考虑到上半年医疗板块营业利润率受到防疫产品的影响，请问在剔除这部分影响后上半年常规品的营业利润率水平。

答：上半年医疗业务的营业利润率为 7.6%，是近几年较低的水平。目前医疗业务正处于公共卫生事件后的调整恢复期，自去年第二季度起持续至今，我们有理由相信市场将在明年逐步好转。过程中，医疗业务团队正在加强内

部管理，提升组织能力、内生管理水平和数字化水平。从内部运营指标来看，医疗业务数据逐季向好，同比和环比均呈改善趋势。因此，无论是否剔除感染防护类产品，预计医疗业务的营业利润率将逐步提升。

13. 2024 年中期分红率 61%，全年分红率如何展望？

答：公司践行“质量回报双提升”行动，首次启动中期分红，积极回馈广大投资者。2024 年半年度利润分配预案为：拟每 10 股派发现金股利 4.0 元（含税），共计派发现金股利约 2.3 亿元，分红率第一次达到了 61%。针对全年，我们希望保持可持续的、稳定的分红率，像去年 50% 以上的分红率是可以做到的。

14. 经营活动净额低于净利润是什么原因？

答：上半年经营性活动现金流净额为 1.9 亿，低于净利润 3.8 亿。现金流净值低于净利润的主要原因在于两点：一是上半年需完成企业所得税的汇算清缴，需要缴纳所得税，导致现金支出较多；二是，上半年需要支付上一年度的年终奖金，增加了现金支出。尽管上半年出现了差异，但预计全年经营性活动现金流净额与净利润的比值将保持在 1 倍以上，下半年将恢复正常，全年整体将差异拉平。

管理层总结：

衷心感谢投资人和分析师多年来对稳健医疗的关注和支持，尤其在公共卫生事件给公司业绩带来的扰动和不确定性的情况下。目前这一因素的影响已经结束，预计未来公司发展、财务模型和投资价值预测将更加合理、理性，便于投资者判断。针对投资人关心的问题做如下总结。

第一，公司的医疗业务和消费品业务拥有大量标准化产品，这些产品为消费者高频刚需，并且以优质、合理的价格获得了良好的品牌形象。无论市场环境如何变化，消费者对公司产品的需求依然很大，这是稳健医疗与全棉时代能够保持增长的基础。

第二，我们秉持“品牌优先于速度”的核心价值观，通过多年的建设，

	<p>稳健医疗和全棉时代的两大品牌美誉度和知名度不断提升。公司将继续加强与消费者的沟通，加大品牌宣传和内容营销的力度，深化消费者对公司价值观、产品和战略规划的理解。</p> <p>第三，公司始终坚持“产品领先、卓越运营”的核心战略。上半年全棉时代收入和利润双双提升，展现了我们内功修炼的成效。医疗业务目前处于公共卫生事件后的调整恢复期，我们相信将逐季逐年向好。</p> <p>第四，稳健医疗已经成功穿越了四个周期，并且成功完成了多项战略转型。目前，我们正在推进国际化战略转型，通过并购、投资和建立海外经销商渠道等方式加快全球化步伐。</p> <p>展望未来，稳健医疗和全棉时代将努力实现可持续发展，我们希望以优异的业绩回报投资者的关爱。</p>
附件清单（如有）	稳健医疗 2024 年半年度业绩推介材料
日期	2024/8/28