

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：2026-004

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 type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	中信证券、广发证券、华泰证券等 38 位证券分析师，名单详见附件（排名不分先后）
时间	2026 年 5 月 7 日
地点	线上电话会
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书：陈惠选 证券事务代表：徐佳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、问答记录如下：</p> <p>1. 2025 年手术室耗材增长情况及持续性如何？2026 年增长规划及市场拓展方向是什么？</p> <p>答：手术室耗材是公司医疗业务的核心品类之一，主要产品包括手术包、手术衣、乳胶手套等，涉及 GRI 国际与国内业务以及稳健桂林。过去两年，公司不断推进上述业务的融合发展，充分发挥各自在渠道和产品上的优势。2026 年，公司将继续推进融合，提升智能制造和系统化管理能力，致力于快速提升手术室耗材整体产品的销售占比。公司将围绕手术室全流程，持续强化“绿色手术室”理念，以“全棉替代化纤”为核心方向，不断优化手术衣等高频耗材的材料性能，巩固“安全、可靠、绿色”的品牌定位。</p> <p>2. 医疗业务 2025 年推出了哪些新品？2026 年有什么计划？</p> <p>答：2025 年，公司以全棉水刺无纺布材料功能化、高端伤口护理及前沿生物材料为核心驱动，推出了多款新品。功能性敷料领域聚焦核心原料国产化</p>

替代，推出了“全新升级感染伤口清洁消毒方式”的产品，实现高效杀菌、无痛换药；生物活性敷料领域实现了胶原蛋白技术量产，应用于创面修复；医美领域实现了 II 类医疗器械医用敷料的自制生产。手术室耗材领域推出了“零铅防辐射服”，强化绿色手术室场景；医院端从去年开始已陆续推出三类硅胶泡沫敷料、三类精密注射器等。呼吸防护领域推出了棉里层口罩系列，包括防晒、保暖等款式，拓宽消费级应用。2026 年，公司将围绕“绿色手术室”和“全周期伤口护理”两大方向，继续加快功能性敷料等新品的研发与上市，持续深化产品领先战略。

3. 关于全棉时代线下门店调整，目前门店模型在实际深化过程中，是否存在可用于参考的前瞻性指标？

答：全棉时代门店定位于品牌展示、企业形象承载及销售转化三大功能，2026 年战略上聚焦三大方向：开好新店、运营好存量门店、做好 O2O 即时零售。截至 2025 年末，全棉时代共有 505 家门店，其中 119 家为加盟店，其余为直营店。根据实际运营数据，300 至 500 平方米的直营门店盈利状况最佳，因此新开直营店主要布局在此区间，新开加盟店则集中在 200 至 300 平方米。2026 年，全棉时代线下门店强调高质量增长。公司已启动门店形象升级，并计划逐步完成超过 100 家门店的形象升级。在精细化运营方面，公司聚焦商品与会员管理，提升售罄率及会员服务水平；同时加强人才梯队建设，结合数字化与 AI 技术应用，提升店长及一线员工能力。面对线下人流变化，公司通过场景化陈列、产品力提升及即时零售（O2O）模式协同发力，依托 500 多家门店网络响应消费者行为变迁。

4. GRI 在 2026 年预计能为公司贡献多少利润？

答：GRI 自并购以来，整合进展顺利，团队磨合持续优化。虽然 2025 年关税战等原因，报表表现有所承压，但整体经营趋势持续向好。2026 年，公司将深化 GRI 的整合工作：在销售渠道方面，推进 GRI 业务与公司的销售渠道整合、销售团队融合、经销商资源共享及终端市场渗透管理；在智能制造领域，加快 GRI 越南、嘉兴生产线的自动化与流水线升级改造；全球生产资源布局方面，充分发挥各区域地缘优势，稳步推进相关产品在中国、越南、美国、多米尼加等国家和地区的产能规划落地，并统筹优化供应链体系，推

动原辅料由外部采购逐步转向内部协同采购。随着整合深入和运营效率提升，GRI 有望从 2026 年起实现持续改善并在财务上带来正向贡献。

5. 2025 年两大业务盈利能力都有所提升的原因是什么？是否可持续？

答：2025 年内，公司两大业务盈利能力整体呈稳中向上趋势。医用耗材业务方面，公司通过产品结构调整、新技术及新产品迭代、组织运营效率提升及渠道建设等全面提质增效，剔除商誉减值影响后，医疗板块营业利润率为 9.4%，与去年同期基本持平。消费品业务方面，得益于棉花价格下行及产品结构优化，全棉时代实现毛利率 57.3%，同比提升 1.4 个百分点；同时通过新品迭代、折扣管控、降本增效、精细化运营管理等措施，消费品业务营业利润率达到 13.2%，同比提升 1.1 个百分点。两大板块收入利润保持稳定的原因，在于医疗板块以产品创新为根本，不断提升高价值高毛利产品比重，积极拓展全球市场和自主品牌销售占比；消费品业务的增长不以牺牲盈利水平为前提，紧抓核心爆品创新与上市节奏，大力拓展新渠道，以优质内容与消费者沟通，持续提升投入产出比。公司认为上述经营方面的改善趋势具有可持续性。

6. 2026 年消费品业务投放思路及销售费用的指引情况如何？

答：2026 年，公司将继续延续过去三年在品牌建设及营销方面的成熟策略，重点包括：强化品牌宣传，高效运用代言人资源以增强用户互动并提升年轻消费者触达；深化品牌、渠道与产品一体化营销模式，注重内容精细化输出；严格管控财务预算与投入产出比，所有营销支出均经过财务严格审核，对 ROI 保持高标准要求；同步推进 AI 技术在销售支持、视频内容打磨与更新等环节的应用，以进一步提升营销效率与效果。整体而言，公司将继续坚持高质量增长，在可控的销售费用范围内实现效益最大化。

二、管理层总结

稳健医疗上市以来，正如公司名字一样，公司整体都是稳稳当当、健健康康，追求更长期、更可持续的增长，而不是短期爆发。公司成立至今 35 周年，全棉时代 17 周年，医疗加消费双轮驱动的协同模式是非常独特的。两大板块在全棉水刺无纺布技术、供应链生产仓储、原材料棉花降本以及品牌之间的相互赋能上，都带来了显著的加分项。医疗端这些年由原来的低值

	<p>耗材向品牌化、高端化、全球化迈进，无论国内还是国际都在强力推进自有品牌，收购 GRI 后更是为进入美国这一全球最大医用耗材消费市场提供了良好的战略部署。全棉时代方面，棉柔巾守住市场第一，卫生巾品类市场规模超千亿，奈丝公主凭借独特竞争优势未来发展可期。利润端方面，公司走中高端路线，品牌认可度高，原材料价格波动影响有限，叠加 AI 在生产制造和管理端的赋能，利润端压力可控。</p> <p>在投资回报上，公司高度重视投资者合理回报。公司已于 4 月 30 日披露相关公告，计划未来一年内回购股份金额 2 亿元至 4 亿元，回购股份将用于减少注册资本；同时，公司制定了股东回报规划，在兼顾公司持续经营与长远发展、当年实现盈利，且内外部经营环境及经营状况未发生重大不利变化的前提下，未来三年每年分红率原则上不低于 55%，这充分体现了公司对经营、现金流和未来发展的信心。我们将扎扎实实做好业务，持续推进创新变革、加强 AI 技术在生产经营各环节的应用，同时积极回报投资者。</p>
附件清单（如有）	与会清单
日期	2026/5/7