证券代码：002950 证券简称：奥美医疗

**奥美医疗用品股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2020-004

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | □特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 √业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 （电话会议） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 奥美医疗2019年度业绩网上说明会暨重大投资项目说明会参会投资者 |
| 时间 | 2020年5月13日 |
| 地点 | 约调研、同花顺路演平台 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长及总裁崔金海，董事、副总裁兼董事会秘书杜先举，董事、董事、副总裁兼财务总监黄文剑，独立董事蔡元庆、保荐代表人张迪、证券事务代表郑晓程。 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **本次业绩说明会为2019年度业绩网上说明会暨重大投资项目说明会，公司参会人员回答了投资者提出的问题。**  **1、这次疫情对奥美而言，获得了机会也蕴含了危机，公司领导层如何看待未来大概率出现的“去中国化”的国际环境。这次国际社会普遍吃了这个亏，后续必然会考虑建立本土供应端或类似分流供应。**  答：尊敬的投资者您好！您讲的这个问题我们也一直有在关注，逆全球化的问题。  首先要说明的是，与其他市场参与者不同，奥美医疗所面临的竞争环境，一直是国际化的竞争，我们的竞争对手，一直是来源于全世界各地的，因此，我们不惧怕面对来自美国、欧洲等发达国家或地区的竞争。  逆全球化不是嘴上说说就可以了。以口罩举例，一个口罩，其实是一个国家轻工业、重工业共同参与的产品，需要有弹力耳带（纺织）、鼻梁条（塑料化工、金属加工）、各类型无纺布（石油化工、无纺布制造）、口罩机（设备制造）等，是一个完整的工业体系的问题。逆全球化的成本是非常高的，就疫情而言，各国首先想到的应该是充分运用数据分析进行模拟与预测，建立适合本国的安全库存，定期轮入轮出，保障医疗系统的安全库存不被击穿，这个才是简单易行低成本的办法，需要大规模储备的是产品而不是产能。  面对逆全球化的威胁，我们要做的是，保持并扩大原有优势，补足现有短板。这也是奥美医疗为什么要投感染防护用品生产线，并且从基材投起，因为相较于国际市场的竞争对手，我们的弱项其实是在基材的品质。  从行业特点来讲，医用耗材是需要讲究性价比的，可以研究一下北欧、西欧国家的耗材使用情况，英国NHS的耗材使用情况。  奥美医疗一直秉承的理念是全球视野，您的问题非常有价值，感谢您的关注。  **2、公司什么时候分红送股？**  答：尊敬的投资者您好！2019年年度分配方案将在2019年年度股东大会审议通过之后尽快实施！感谢您的关注！  **3、现在口罩的日产能多少，订单排到什么时候了？**  答：尊敬的投资者您好！公司目前口罩产能状况如下：公司医用外科、一次性使用医用口罩等平面口罩日供应能力在500万只左右，N95、KN95等口罩供应能力在80万只左右。需要注意的是，这里的产能数据仅限于这个时点，如有需要，公司仍可以通过外协（公司会对外协单位派出生产现场管理人员，质量人员，提供原材料等以保证产品质量）等方式迅速扩大产能。价格方面随行就市，订单方面，目前公司订单较为饱满，口罩等产品最远的订单已经接到2020年第三季度。 感谢您的关注！  **4、公司今年效益如何，为什么市场整体在走下坡路的情况下，公司却还大力投资项目。另外智能化才是未来的希望，公司有没有这方面发展计划？**  答：尊敬的投资者您好！  首先，公司所处的宏观市场并没有走下坡路，医用耗材行业特别是医用敷料行业属于刚需行业，每年均有一定幅度的增长，且随着人口老龄化进程，该需求增长有显著上升的趋势。随着全球性的人口老龄化问题日益突出和由此带来的溃疡、褥疮等疾病病人的增长，及随着社会的进步和人们生活质量的提高，患者对伤口愈合、舒适度等要求也相应提高，全球医用敷料行业市场规模平稳增长。根据Freedonia的统计及预测，2015年全球绷带及医用敷料市场规模达188.4亿美元，较2010年增长30.65%。预计到2020年全球绷带及医用敷料市场规模将达到244.00亿美元，2025年则可达313.00亿美元。对于公司来讲，市场空间不单单来自于传统的增长，也来自与行业集中度的逐步提高。  公司投资建设奥美医疗疾控防护用品生产基地，是为了将公司产品线补充完整，打造全球品质领先、成本领先的感染防护产品系列，增强公司在制造端的核心竞争力。本项目面向的市场主要是感染防护市场，这个市场的容量也是非常巨大的。且公司能够通过现有渠道，快速实现销售。在本项目完成之后，公司便可完成在医用纺织、医用水刺非织造、医用复合非织造三大基础材料的全产业链布局。  公司一直非常注重智能化、信息化、自动化水平的提升。公司的智能化、信息化水平较少体现在产品上，体现在公司的生产制造与管理活动上。公司注重对生产流程、生产设备的信息化、智能化、自动化改造，注重运用信息技术提升公司管理水平。2019年度，公司除保持在产品创新与改进、设备升级与改造领域的投入外，更是加大了对自动化、信息化、智能化管理的投入，取得“奥美医疗WMS管理系统”、“奥美条码管理系统”、“奥美医疗ETO灭菌制程可视化管理软件”等多项软件著作权。生产制造的智能化、信息化、自动化水平反应到产品上是生产效率的提高、产品品质的稳定与控制等。管理活动的智能化信息化水平则体现在公司强大的PMC调度能力、交付能力等。  **5、请问这次FDA取消出口许可证事件中，为何奥美作为老牌最大出口方也会被取消？此事件中有什么问题？后续将会如何对待出口问题？**  答：尊敬的投资者您好！尊敬的投资者您好！公司的N95 FDA EUA确实暂时失效，目前公司在美国的工作人员与代理机构正在与FDA沟通，预计将会很快恢复。由于公司对美出口N95口罩数量不大，该事项不会对公司经营造成影响。其他类型口罩不受影响。感谢您的关注。  **6、公司一季度净利增长64%，主要来自疫情引起的防护类产品订单，请问公司如何保持疫情过去之后增速的可持续性？**  答：尊敬的投资者您好！公司未来的增长点主要来源于三大块。一是不断对海外市场导入新的产品，这项工作我们已经在着手开展，包括现在荆门奥美的产品的导入，以及未来疾控防护用品生产基地的产品的导入，也包括公司新的自研产品的导入；二是充分运用在海外市场的经验以及公司的先进制造能力，开拓国内医疗器械市场，这里既包括拓展现有国内市场的产品，也包括我们会将海外的一些产品导入到国内市场；三是公司消费品业务的增长。感谢您的关注！  **7、请问奥美医疗与中国医疗器械的合资公司情况？是否已完成注册？未来如何利用中国医疗器械的渠道优势发展国内市场？有没有一些计划和目标？**  答：尊敬的投资者您好！合资公司已经注册，目前正在补充完善经营范围，等待领取营业执照。未来公司计划在感染防护产品、基础耗材两大系列产品进行合作，目前先以口罩产品切入。国内医用敷料市场两大特点，参与者众多尤其小厂众多、行业集中度低，商业环境复杂。公司在国内市场才刚刚起步，公司在2019年的营销重点主要在湖北、北京、深圳、浙江等地，目前客户包括北京301医院、中日友好医院、武汉协和、武汉同济、浙大医一附等医院，以及湖北省内多家医院。从全球角度看，公司连续十一年位列中国医用敷料出口行业第一，公司是全球医用敷料出货量最大的生产商。医用敷料行业的集中度一直在提高，随着行业标准的不断完善以及行业监管体系的建立，行业准入门槛将相对提高，业内领先企业的竞争优势将越发突出，劣势企业将逐渐被淘汰，行业集中度将得到提高。同时，随着国内劳动力成本、运输成本的不断攀升，行业制造成本上升压力加大，拥有规模化生产运营能力的企业才能有效控制成本，并不断占领市场高地。预计未来公司市占率能够逐步提高。感谢您的关注！  **8、你好，作为普通投资者非常关注前期解禁股，减持问题，请问近期大股东有减持计划？**  答：尊敬的投资者您好！根据深交所相关规定，大股东等特定股东减持是要提前公告减持计划的，因此请您关注公司公告。感谢您的关注！  **9、请问除了投资10亿元的防护用品疾控用品基地项目外，奥美医疗还有那些产能扩充计划？**  答：尊敬的投资者您好！除了您提到的投资项目外，公司近期暂无其他产能扩充计划。感谢您的关注！  **10、最近一些生产防护用品的出口新闻，请问奥美医疗的防护用品有没有被美国已质量问题进行投诉？目前国家已经取消存贸易出口，只允许专业的医疗企业直接出口，以此来整顿医疗耗材出口乱象，请问最近的出口规定对奥美医疗的影响？**  答：尊敬的投资者您好!公司一直非常关注公司的产品质量。公司的防护产品没有被美国地区客户因质量问题而投诉。我们认为国家的相关措施，有利于规范医疗物资的出口，利于公司这类老牌医疗器械公司。感谢您的关注！  **11、公司在生产设备自动化、智能化方面做了哪些较大的改善？全产业链一体化的整合有什么优势？**  答：尊敬的投资者您好！公司高度重视在制造领域的智能化、信息化、自动化升级。目前已经在多个环节应用，如EO灭菌智能化自动化，环境控制智能化等，目前公司在若干环节已经实现参数放行。全产业链一体化的优势在于产品质量控制与稳定，成本的控制与节约，同时赋予公司更强大的PMC调度能力，满足客户更高与更灵活的交期要求。感谢您的关注！  **12、医用敷料国内市场现状如何，公司业务开展情况如何？公司在医用敷料行业是处于什么样的地位？市占率能否进一步提高？未来会有多大的增长潜力？**  答：尊敬的投资者您好！国内医用敷料市场两大特点，参与者众多尤其小厂众多、行业集中度低，商业环境复杂。公司在国内市场才刚刚起步，公司在2019年的营销重点主要在湖北、北京、深圳、浙江等地，目前客户包括北京301医院、中日友好医院、武汉协和、武汉同济、浙大医一附等医院，以及湖北省内多家医院。  从全球角度看，公司连续十一年位列中国医用敷料出口行业第一，公司是全球医用敷料出货量最大的生产商。  医用敷料行业的集中度一直在提高，随着行业标准的不断完善以及行业监管体系的建立，行业准入门槛将相对提高，业内领先企业的竞争优势将越发突出，劣势企业将逐渐被淘汰，行业集中度将得到提高。同时，随着国内劳动力成本、运输成本的不断攀升，行业制造成本上升压力加大，拥有规模化生产运营能力的企业才能有效控制成本，并不断占领市场高地。预计未来公司市占率能够逐步提高。感谢您的关注！  **13、公司主要产品敷料产品出口是否受到疫情影响。现在敷料的产销量比去年同期增长率大概多少？**  答：尊敬的投资者您好！受海外疫情影响，公司医用敷料产品中小部分零售类产品与小部分外科类产品需求会有轻微小幅度下降。主要受海外Stay-at-Home Order与绝大部分非紧急手术推迟影响。总体上医用敷料的订单是增长的，此外，由于国内若干小厂受疫情影响无法正常供应，有部分订单转移到如奥美等一些老牌大厂。  **14、你好，这次的重大投资项目对贵公司有什么实质性的发展吗？**  答：尊敬的投资者您好！在“医用棉纱、医用纱布生产基地”和“医用卫生非织造制品生产基地”陆续投产的基础上，本次重大投资项目落地的“疾控防护产品项目”，引进全球最先进的基材生产设备，并配套自动化、智能化成品深加工生产线，同时辅以奥美医疗先进的生产管理经验，占领相关领域的技术制高点、质量制高点、成本制高点，形成高品质纺熔布、熔喷布，纺粘布生产能力。项目建成后，公司将完成医用纺织、医用水刺无纺布、医用纺熔复合非织造布三大基础材料的布局，将使公司全产业链竞争优势进一步巩固，提升公司在制造端的核心竞争力。感谢您的关注！  **15、奥美医疗高层你们好，有叫振德的公司有新闻说今年振德要做第一，奥美蝉联十一年的冠军可能不保啊？是不是奥美医疗的产能扩充不够快啊，尤其是防护用品。**  答：尊敬的投资者您好！2020年一半都还没过，不要那么着急。奥美医疗能否连续十二年蝉联行业第一？让我们拭目以待。相信公司管理层会交出一份令您满意的答卷。感谢您的关注！  **16、请问贵公司的原料产地是国内还是进口？**  答：尊敬的投资者您好！公司的原材料主要系棉花、涤纶等大宗商品，来源地国内与国外均有。公司一般会对原材料品种进行划分，实行大宗品种集中采购和区域性品种本地采购相结合的模式，既保证大宗原材料的规模采购优势，又力求获得区域性采购快速利用的本地化优势。感谢您的关注！  **17、新疆新建成的工厂对公司哪方面的影响最大。如果新疆工厂满负荷生产对公司产生的收入和净利润增加大概多少？**  答：尊敬的投资者您好！新疆奥美的建成，保障了公司医用棉纱、医用坯布的供应，在保证供应的同时，提高了公司在纺纱、织布环节的生产效率以及半成品质量稳定性。感谢您的关注！  **18、公司二季度口罩等防疫物质主要出口哪些国家，二季度业绩预报什么时候出？**  答：尊敬的投资者您好！公司目前口罩等产品已经出口到美国、加拿大、德国、波兰、法国等国家或地区，也通过相关渠道执行了去往巴基斯坦、马来西亚、法国、缅老柬以及非盟等国家或地区的援外订单。关于营收占比以及业绩预告，请您关注公司公告！感谢您的关注！  **19、目前公司对外扩张新的客户都有哪些，新客户最大订单量是哪个大洲的？鉴于明年贵司投入口罩熔喷生产线，届时是否会有足够的订单去支撑这些生产投入？**  答：尊敬的投资者您好！海外市场方面，公司主要的新客户来源地为中东地区、非洲地区、欧洲地区以及大洋洲地区。国内市场方面，公司在2019年的营销重点主要在湖北、北京、深圳、浙江等地，目前包括北京301医院、中日友好医院、武汉协和、武汉同济、浙大医一附等医院。  关于防护用品生产线的产品，公司预计可以通过现有客户实现销售。感谢您的关注！  **20、奥美医疗高层你们好，看贵公司的公告防护疾控用品基地项目要用德国的定制设备？这个德国设备有什么先进之处？**  答：尊敬的投资者您好！从奥美医疗的角度，非常有必要。感染防护用品的品质与质量，首先决定于基材、其次决定于工艺。奥美医疗认为我们的产品必须百分百安全可靠。  事实上，奥美医疗在5年前便在思考布局该领域，并与设备厂商沟通了许多年。本条生产线在产品品质、能耗等方面均有明显的优势。奥美医疗的目标是通过对该项目的投入，并通过在相关领域的研发投入，能够生产出在质量方面对标国际一线品牌产品的高性价比产品。感谢您的关注！  **21、目前国外疫情仍然严重，贵公司又是以防疫相关出口医疗产品为主导的，能否通报一下出口的国家、定单数量、价格及实际营收情况，与往年相比应该是大幅增长吧？**  答：尊敬的投资者您好！公司目前口罩等产品已经出口到美国、加拿大、德国、波兰、法国等国家或地区，也通过相关渠道执行了去往巴基斯坦、马来西亚、法国、缅老柬以及非盟等国家或地区的援外订单。价格方面随行就市，订单方面，目前公司订单较为饱满，口罩等产品最远的订单已经接到2020年第三季度。 感谢您的关注！  **22、请介绍19年两个募投项目的情况，“医用非织造制品项目”今年正式投产了么？水刺无纺布的产能是多少？**  答：尊敬的投资者您好！募投项目新疆奥美2019年已经正常生产，荆门奥美“医用非织造制品项目”在2019年底为试产状态，预计在2020年全面投产。感谢您的关注！  **23、请问崔董事长，奥美医疗有没有发展目标和野心，奥美医疗是否有目标做千亿企业？目前奥美医疗已经是国内第一，在国外最大的竞争对手是那些？**  答：尊敬的投资者您好！我们希望把奥美医疗打造成百年老店，我们希望成为医疗器械领域中以伤口护理、手术外科、感染防护为经营主题的全球领先公司，为股东创造更大的价值。目前，就公司所处的细分领域，公司的主要竞争对手主要为中国公司。感谢您的关注！  **24、经过此次疫情，公司认为我们国家对于基础医疗物资的储备及配置上会有何变化，奥美又会作何打算呢？**  答：尊敬的投资者您好！感染防护产品需求一定会上升,并且会更注重产品功能与质量方面的要求。 从这次疫情可以看到,一线医院在口罩,尤其是N95口罩方面几乎没有储备,过去N95口罩医院只有感染科、传染科少量使用。 经过这次疫情,大家认识到了不同口罩功能的差异、应用场景的差异,以及不同口罩对防感染的作用。从我们一线反馈信息,同样是口罩,原先我们供应一次性使用医用口罩的医院后来要求全部要医用外科口罩。现在大家都知道口罩功能性的要求是非常重要的。 未来感染防护领域一定会更受重视,不仅仅是医院会重视,国家也会重视医护人员的防护。 我们作为专业的医疗器械企业,也会进行相应的产能储备,遇到紧急公共卫生事件,我们的产能还可以在短期内再提升。  **25、伤口与包扎护理类产品目前的订单增速放缓，预计下半年的订单情况？未来发展的增量在哪里？**  答：尊敬的投资者您好！目前放缓的主要是外科类产品，订单的恢复主要还是看各国疫情的发展。预计随着海外各国Reopen，会逐步恢复。公司未来的增长点主要来源于三大块。一是不断对海外市场导入新的产品，这项工作我们已经在着手开展，包括现在荆门奥美的产品的导入，以及未来疾控防护用品生产基地的产品的导入，以及公司自主研发产品的导入；二是充分运用在海外市场的经验以及公司的先进制造能力，开拓国内医疗器械市场，这里既包括拓展现有国内市场的产品，也包括我们会将海外的一些产品导入到国内市场；三是公司消费品业务的增长。感谢您的关注！  **26、请问一下奥美的研发情况，看公告研发费用占比不高，目前奥美医疗研发重点方向是什么？有那些成果？目前奥美医疗有多少专利？**  答：尊敬的投资者您好！公司作为专注于医用敷料的高新技术企业，获得了相应的发明专利授权，积累了雄厚的技术成果，保持了在医用敷料行业的领先优势。报告期内，公司研发费用投入为5,531.50万元，较上一年度增长11.21% ，主要投向为新型耗材或高值耗材、设备自动化、信息化、智能化改造、以及生产工艺方法的升级。2019年度，公司除保持在产品创新与改进、设备升级与改造领域的投入外，更是加大了对自动化、信息化、智能化管理的投入，取得“奥美医疗WMS管理系统”、“奥美条码管理系统”、“奥美医疗ETO灭菌制程可视化管理软件”等多项软件著作权。2019年度，公司共获批24项专利，软件著作权2项，继续保持研发投入高产出的趋势。截至2020年4月22日，公司共拥有84项专利，软件著作权2项。感谢您的关注！  **27、请问董事长奥美医疗除了跟国外一流品牌代工外，是否有自己的品牌？之前贵公司规划的妇幼用品项目发展情况如何？是否考虑电商渠道来推广这些新产品？先在电商铺开再布局线下商超。**  答：尊敬的投资者您好！目前公司在中东等新兴市场国家便是使用自有品牌，在国内市场使用的也是自有品牌。消费品业务目前已经面向市场推出了产品，正在逐步实现销售。目前公司正计划先在电商铺开再布局线下商超。感谢您的关注！  **28、请问以后电商和直播卖货成为主流，现在连央视都参与进来了，格力也直播了，奥美医疗有布局个人防护用品，是否考虑尽快在销售部成立电商部？何时在天猫京东开店？**  答：尊敬的投资者您好！感谢您的建议，公司消费业务线近期已设立电商部，正在着手开展相关工作，感谢您的关注！  **29、奥美医疗投资熔喷布重大项目10亿元，什么时候能投产？如果周期过长，届时疫情可能已经结束，是否会造成产能过剩？公司能否加快项目进度？公告说是银行贷款，请问可以申请到国家援助湖北的低息专用贷款吗？有那些银行优惠政策？**  答：尊敬的投资者您好！该项目预计2021年投产。公司在规划本项目时，按照的是正常情况不考虑疫情情况进行测算的，因此预计不会有产能过剩的问题。在股东大会审议通过后，公司将快速推进本项目。公司将综合调配资源，降低本项目的资金成本。公司现已提取若干低息贷款。感谢您的关注！  **30、目前国外疫情严重，口罩紧缺，奥美医疗能否迅速加大产量，出口创汇，为湖北经济多做贡献？**  答：尊敬的投资者您好！该项目预计2021年投产。公司在规划本项目时，按照的是正常情况不考虑疫情情况进行测算的，因此预计不会有产能过剩的问题。在股东大会审议通过后，公司将快速推进本项目。感谢您的关注！ |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年5月13日 |