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：2020-008

|  |  |
| --- | --- |
| 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 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | **共计5位投资者（排名不分先后）：**  华创证券：田晨曦 Point 72：于彤  NEUMANN ADVISORS ：徐嘉浩，谢远熙，林晓罡 |
| 时间 | 2020/11/27 17：00 |
| 地点 | 深圳龙华稳健工业园 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书陈惠选 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **基本情况介绍：**  **公司基本情况：**公司是一家以“棉”为核心，通过“winner稳健医疗”及“Purcotton全棉时代”两大品牌实现医疗及消费板块协同发展的医疗健康企业。  **主营业务介绍：**公司致力于打造以“棉”为核心的医疗健康事业，已完成覆盖医疗及消费两大板块的大健康产品体系的初步构建，已建立起健康现代新生活方式的产品族群，满足消费者多场景、系统化、医用及家用的健康需求。公司始终坚守“质量优先于利润、品牌优先于速度、社会价值优先于企业价值”的核心经营原则，通过深耕以可再生、可持续的“棉”为核心的大健康业务，践行“全棉改变世界”的愿景。  **疫情期间情况：**自我国发生新型冠状病毒疫情以来，公司生产的N95口罩及医用口罩、防护服、酒精消毒棉片等医疗用品属于疫情防护最紧缺的战略物资。公司秉承着“社会价值优先于企业价值”的经营原则，第一时间响应国家需求，全力保障防疫救治物资的供应。从2020年1月1日至5月31日，公司合计向社会供应防护产品包括近6亿只口罩、近650万件防护服和手术衣。  发行人于2020年 6月收到了国务院应对新型冠状病毒肺炎疫情联防联控机制医疗物资保障组的感谢信，感谢发行人“为打赢疫情防控狙击战作出了重要贡献”。此外，发行人及四家子公司黄冈稳健、崇阳稳健、武汉稳健、嘉鱼稳健于2020年4月分别收到了湖北省新型冠状病毒感染肺炎疫情防控指挥部的感谢信，感谢公司“为打赢疫情防控阻击战、歼灭战作出积极重要贡献”。  **问答环节：**  **1．能详细介绍一下津梁生活吗？**  答：全棉时代以棉为核心；除了棉之外，为其他与天然健康相关的理念开辟了新渠道，就是津梁生活。津梁生活与全棉时代定位相似，可以共享粉丝、数字化运营平台；找门店时也更容易，与全棉时代在同一层或相邻，谈判的议价能力更强。津梁生活的产品包括4大场景、8大类，都是从全球，包括中国引入、采用很好的原材料、包装讲究健康美丽的产品，主要以化妆品为引流款。公司规划全棉时代为稳健集团的第二曲线，津梁生活为第三曲线。  津梁生活自主研发的两款产品，一个是生姜洗发水是纯天然产品，其中生姜成分占比很高；第二个产品是冻干面膜，液体与膜分离，杜绝了一般液体产品都含有防腐剂的情况。  **2.津梁生活目前的主要获客渠道**  答：主要还是依靠引流，津梁生活平台中有许多知名大牌产品作为引流产品。  **3.引流后预计多久能实现真正盈利？**  答：现在处于刚起步阶段，但拥有全棉时代的相关经验，可以更好支撑津梁生活在该方面的发展。同时津梁生活一开始用门店和小程序做自己的私域流量，加入数字化、科技和智能等应用，所以运转会更高效；通过加入了数据化形成精准营销，能够更准确地定位消费者。  **4.引进产品以什么折扣买断？**  答：独家代理的价格较高，非独家代理的价格较低。  **5.全棉时代线上线下完全同款同价吗？**  答：是的。  **6.怎么看线下店对于全棉时代的作用？线下店利润不像电子商务那么高，未来线下店的战略定位是怎样的？**  答：首先全棉时代销售不是单渠道作用，而是线上线下多渠道共同运营。线下的定位既是品牌宣传，又是展示、体验、销售的场所，线上销售的产品有的需要在线下进行体验，未来线下会继续开店。  **7.直营门店什么时候可以盈利，或达到什么样的利润率？**  答：盈利并不困难，主要是控制面积、找到最佳模型即可，需要更好地经营策略。策略主要有：（1）直营门店；（2）门店面积大小多样化；（3）三四线城市加盟。  **8.加盟店未来计划？**  答：现在有5家门店在尝试、进展不错，准备未来加大步伐，下沉覆盖半径较远的地方，加盟是类直营的模式。  接待过程中,公司严格按照《信息披露管理制度》等规定,保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平,没有出现未公开重大信息泄露等情况。同时，已按深交所要求签署承诺函。 |
| 附件清单（如有） |  |
| 日期 | 2020/12/1 |