

2020 年度董事会工作报告

一、2020 年工作情况

2020 年是公司实现历史性突破发展的一年。这一年里新冠疫情成为影响全球经济、公众生活、以及各行各业发展的主要因素。上半年，在全国上下对抗疫情的非常时期，公司积极相应政府号召，一手抓疫情防控，一手抓复工扩产，实现了公司经营的正常有序和快速发展。下半年国内疫情趋势好转，但海外疫情局势依然严峻，公司加大生产投入，为全球市场源源不断地提供医疗防护产品。由于疫情的驱动，一次性手套作为关键防疫物资，全球范围内需求激增、供不应求，亦为公司带来了巨大的发展契机，公司在业绩表现、行业地位、市值发展、社会影响力等方面都取得了丰硕的成果，公司多年来专注于一次性手套产品质量的提升、产品线的自主创新、生产工艺的优化、销售团队的壮大、加之持续不断的产能建设等等，这些都成为公司把握住这一历史机遇的关键因素。

报告期内，公司实现营业收入13,836,714,548.22元，较上年同期增长564.29%；归属于上市公司股东的净利润7,007,048,194.26元，较上年同期增长3829.56%；经营活动产生的现金流量净额8,590,492,246.33元，较上年同期增长2505.62%；报告期末资产总额12,934,808,128.12元，较上年同期增长332.31%；归属于上市公司股东的净资产9,343,841,318.35元，较上年同期增长532.49%。报告期内，公司经营主要在以下几个方面凸显成效：

（一）充分发挥公司综合竞争优势，实现业绩大幅增长

在一次性手套市场需求激增的形势下，公司依托强大的销售能力、领先的生产技术及工艺、快速产能扩产能力等竞争优势，实现了业绩突破，同时也进一步提升了核心产品的市场占有率。

报告期内，公司产品外销收入同比增长436.05%，产品内销收入同比增长2789.72%；从产品类别看，个人防护类收入13,451,990,742.59元，同比增长660.23%，主要原因为受国内外疫情因素影响，医疗机构健康检查量增加，各行业及社会公众防护意识提升，使得一次性手套产品销售大幅增长，产品价格亦大幅提升；康复护理类收入214,678,308.79元，同比增长5.08%；其他产品收入170,045,496.84元，同比增长52.65%。

（二）加快推进新生产基地、新项目建设、提高一次性手套产能，快速跻身全球行业龙头

报告期内，公司集中力量进行安徽淮北手套生产基地的建设，公司一次性手套产能由2019年的190亿只增长至2020年末的360亿只。根据弗若斯特沙利文报告，按2020年上半年的营业收入计算，公司是中国最大及全球第二大的一次性手套供应商，按报告期内的产能计算，公司是中国最大及全球第三大的一次性手套供应商。

在重点建设安徽淮北生产基地的同时，公司又启动了江西九江年产271.68亿只（2744万箱）高端医用手套项目，安徽英科公司英科医

疗防护用品产业园项目，安徽怀宁年产400亿只（4000万箱）高端医用手套项目及怀宁经开区热电联产项目，湖南岳阳年产400亿只（4000万箱）高端医用手套项目、城陵矶新港区北片区（临湘工业园）热电联产项目，山东淄博年产50亿只TPE手套和50亿只CPE手套项目，山东青州年产33亿只高端丁腈医疗手套项目、年产500亿只（5000万箱）丁腈、PVC高端医用防护手套项目，河南商丘年产131亿只（1310万箱）PVC高端医用手套项目等，为未来快速扩张打下了坚实的基础，提供了广阔的空间。

（三）突出技术优势，不断提升生产设备，促进公司盈利能力稳步增长

公司一直以来重视生产技术以及生产工艺的持续提升和优化，在一次性手套生产方面，公司建有配备先进生产设备、自主设计生产线工艺及精密分散式控制系统（DCS系统）的顶尖一次性手套生产设施。公司一次性手套生产线均在2010年后建成，具有更高的生产效率和更低的能源消耗。不仅如此，公司在生产技术上还具有诸多优势或特色，比如手套产品的生产良品率一直维持在99%以上；可根据客户需求以动态方式调整产品配方；能够根据生产现场的温度和湿度以及生产线的运行状态对生产过程进行精准控制；通过精准控制配料的下落重量和手套厚度的自动化配料系统，大幅提升了旗下产品的质量一致性和稳定性；通过对原材料烘干机硫化过程的精准控制，降低能源消耗。

其他产品方面，公司在镇江设有轮椅和冷热敷生产线，生产多种

规格和型号的轮椅和冷热敷产品。轮椅类产品从原来的铁质、铝制轮椅发展到现在的电动化轻质轮椅，并包含一部分中高端定制产品。冷热敷行业源自于20世纪80年代美国兴起的冷敷运动，由此产生一系列冷热敷工厂，随着中国加入WTO，该项目的生产转移至中国。公司目前正在进行轮椅和冷热敷类新产品的研发，并计划对现有生产线进行技术改造，从而不断提高公司轮椅和冷热敷产品的市场占有率。

（四）加强覆盖全球的销售网络建设，加大线上渠道的投入

报告期内，公司继续加强营销团队建设，国际营销和国内营销人员近300名，保证了传统销售渠道优势，公司全年参加行业内国际和国内展会24场，有效的开拓了国际国内市场，公司各类产品的销售均实现稳定增长。

内销方面，公司在参加各类展会的同时，着力加强“英科医疗”品牌建设、市场推广力度和销售渠道建设，在2020年初与分众传媒、新潮传媒、抖音等合作进行品牌推广，起到了良好的效果。公司一次性手套、口罩等产品在天猫、淘宝、京东等平台的销售在同行业中居于前列，同时与网易严选、拼多多、小米有品等电商开展合作，以一次性手套为先导，逐步加入冷热敷等家用和小型诊疗机构用理疗产品，形成多种产品互补的良好局面。公司于2020年被Brand.com评为“中国品牌500强”。

（五）利用资本市场，开展各项再融资工作，为公司发展提供资

本支持

公司主营业务中丁腈手套、PVC手套建厂需要巨额的资金，往往每个成规模的工厂均需要十亿元人民币至五十亿人民币的巨额资金支出，充分利用各种融资渠道为工厂建设提供资金支持至关重要。公司自IPO以来在发行4.7亿可转债的基础上，于2020年完成了向特定对象发行股票工作，共向特定对象发行股票17,415,534股，募集资金总额499,999,981.14元，募集资金净额495,832,608.02元，全部募集资金用于安徽年产61.84亿只（618.4万箱）高端医用手套项目和补充公司流动资金，有力的支持了淮北生产基地的建设。

为了进一步拓宽公司海外融资渠道，进一步增强公司资金实力，提高公司知名度，完善公司治理结构，促进企业更加积极健康的发展，公司启动了赴港上市工作，并于2021年1月29日向香港联交所递交了发行上市的申请，本次发行工作尚需获得有关政府机构、监管机构的核准或审批，若发行成功将会为公司提供更加充足的资金支持，为公司未来发展提供充分的保障。

（六）继续通过股权激励，打造向心力强，敢于担当的拼搏的优秀管理团队

公司目前处于快速扩张期，为了让团队分享公司发展成果，增强团队的战斗力和凝聚力，公司建立了清晰的职业路径以及具有吸引力的员工激励计划。报告期内，公司完成第三期和第四期限制性股票激

励计划。截至目前，公司已累计完成四期股权激励，向约690人次授出约1120万股激励股份，基本覆盖了核心管理团队和技术人员。大面积的股权激励计划，加强了公司团队的向心力，充分调动了公司员工积极性。

（七）加强研发管理工作，不断提高自主创新能力

公司将继续加强新产品开发、提升现有产品及在产品应用方面创新，以满足不断变化的客户需求。报告期内，公司研发费用总额人民币293,301,423.16元，研发费用率2.12%。截至报告期，公司有714名研发人员，占员工人数的10.98%。

截至本报告期末，公司和子公司共拥有122项有效专利，包含8项发明专利、109项实用新型专利及5项外观设计专利，公司持续提升研发能力，为企业发展提供了源源不断的智力驱动。

二、公司未来发展战略

1.实施全球策略，进一步扩大产能，巩固公司的行业领先地位

公司预计将进一步扩大全球产能并正在实行越南手套生产基地的建设计划。同时也计划扩大在其他东南亚国家的产能，加强海外供应链建设，以把握一次性手套行业的全球市场机遇。公司将通过提高生产规模及产品质量来增加公司的市场份额，以把握国内及海外市场的长期需求。此外，公司将加强企业管治及组织能力，组建世界一流的团队，巩固公司的行业领先地位，让公司成为行业领导者的标杆。

2.进一步加强自动化及人工智能在生产设施中的应用，维持公司的技术优势

公司计划进一步加强自动化及人工智能在生产设施中的应用，聚焦目视检测、自动化包装及自动脱模等领域。公司一直以来关注技术研发与创新，研发支出不断扩大。公司未来将继续加大研发投入，以优化工艺流程及对生产过程实施更精准的控制，稳定高效地制造各种医疗级个人防护装备，维持公司的技术优势。公司重视与国内及海外知名设备供应商开展研发合作，不断提升设备质量与技术水平。

3.拓展营销网络，加强公司的全球营销工作以吸引新客户，同时深化产品在现有客户中的渗透

公司有意拓展营销网络，以覆盖应用公司产品的多个行业。除在美国的子公司外，公司在加拿大及德国建立业务，并于2020年开始在当地进行销售。公司将进一步发展全球物流、销售及服务中心，计划在德国、美国、加拿大、阿拉伯联合酋长国及日本等建立全球物流、销售及服务中心，以扩大公司的全球客户群。

目前公司拥有一支近300人的专业销售团队，未来计划招募更多人才来加强公司的全球营销工作，进一步渗透全球一次性手套市场，实现多元化客户群，并交叉销售除一次性手套以外的其他产品。同时计划通过各种营销工作，包括实现多元化营销渠道、利用线上线下推广，以及提升自有品牌的品牌知名度和全球影响力等，吸引新客户并深化产品在现有客户中的渗透。

4.加强新产品开发、升级现有产品及创新产品应用

公司将继续加强新产品开发、提升现有产品及在产品应用方面创新，以满足不断变化的客户需求。首先，公司将采取以市场为导向的方针，开展新材料的研发，扩大针对特定客户需求的一次性手套产品组合。第二，公司将积极开发其他个人防护装备，例如隔离服及口罩、如电动轮椅车等康复护理设备以及理疗产品，为客户提供一站式购物便利。第三，公司将进一步探索现有产品升级及新应用的机会，以满足不断发展的客户需求，提高客户忠诚度。

5.通过选择性战略投资及收购，深化产业价值链的垂直整合

公司计划通过选择性战略投资及收购，深化产业价值链的垂直整合。公司审慎考虑了行业上游如原材料、设备和设备部件供应商，以及下游医药流通环节以及提供智能服务、解决方案等多方面机会。公司认为，有关垂直整合将会降低成本，提高议价能力，并巩固公司在行业中的领先地位。同时将汇聚优质资源，分散经营风险，确保公司的立体发展。

三、公司2021年度经营计划

目前虽然全球疫情有放缓的趋势，但防疫形式依然严峻，预计未来在疫情得以控制之后，由于全民健康防护意识的提升、各国政府和行业组织规范一次性手套等防护用品的使用以及相关部门战略储备，一次性手套行业将沉淀出较大的永久性增量。因此2021年公司将继续

加快公司各生产基地的建设，预计在未来12至15个月之内，公司一次性防护手套总产能将达到1200亿只。

2021年公司主要工作计划如下：

- 1、加快安徽英科濉溪英科医疗防护用品产业园项目建设。
- 2、继续建设江西英科年产271.68亿只（2744万箱）高端医用手套项目，并计划于2021年三季度前部分投产。
- 3、继续张店区英科医疗智能医疗器械研发营销科技园项目建设。
- 4、继续推进越南生产基地的建设，由全球营销向全球制造迈进。
- 5、推进青州生产基地、安徽怀宁、湖南临湘、山东沂源、河南商丘等生产基地的建设。
- 6、2021年公司将进一步提升生产装备的自动化水平和智能化水平，采用更先进的生产工艺、更加自动化的硬件装备、更加智能化的控制系统，进一步提升生产效率。
- 7、加强组织建设。

公司2020年实现了几何倍数增长，公司的快速扩张对组织和团队提出了更高的要求。公司将通过校园招聘自主培养和引进高端人才相结合的方式推动公司的团队建设，进一步加大与国内外知名高校、科研院所的合作力度，实施产、学、研相结合的人才培养思路，共同培养专业人才。同时，加强公司员工的职业培训，建立科学、规范、系统的人力资源培训体系，完善人才引进和培育机制、人才激励和竞争机制、考核奖惩和分配机制。
- 8、推进公司香港上市的相关工作，为公司打造更加通畅的海外

融资平台。

9、进一步提高公司治理水平。

公司将严格遵守国家法律法规和公司章程的规定，不断的完善法人治理结构，形成各组织结构清晰，互相制衡的营运体制。按照企业发展计划的要求，充实完善各项制度，形成健全的公司管理机制以提高公司的管理水平，公司将建立良好的信息披露制度，重视公司社会责任活动，树立并维护公司良好的社会形象，提高公司知名度。

特此报告

英科医疗科技股份有限公司

董事会

2021年3月15日