

上海荣正投资咨询股份有限公司  
关于英科医疗科技股份有限公司  
关注函相关事项之独立财务顾问核查意见

尊敬的深圳证券交易所创业板公司管理部：

英科医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”、“英科医疗”）于2022年6月14日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对英科医疗科技股份有限公司的关注函》（创业板关注函〔2022〕第275号）（以下简称“《关注函》”），上海荣正投资咨询股份有限公司（以下简称“本独立财务顾问”或“荣正咨询”）作为英科医疗聘请的独立财务顾问，对关注函所涉问题进行了核查并发表如下意见：

问题一、草案显示，激励计划的解除限售考核年度为**2022-2025**年四个会计年度，每个会计年度满足相应营业收入考核指标或者净利润考核指标即可解锁**25%**，其中营业收入考核指标为**2022-2025**年营业收入分别不低于**68亿元、78.2亿元、88.4亿元、102亿元**，净利润考核指标为**2022-2025**年扣除非经常损益后归属于上市公司股东的净利润分别不低于**6亿元、6.9亿元、10.2亿元、13.2亿元**。我部关注到，你公司**2019年至2021年、2022年第一季度**营业收入分别为**20.83亿元、**

138.37亿元、162.4亿元、22.8亿元，归属于上市公司股东的净利润分别为1.78亿元、70.07亿元、74.3亿元、8,349.3万元。

(1) 请你公司结合近两年收入、毛利率、成本费用、净利润情况，主要产品的竞争格局、行业发展趋势，主要产品的销量及单价变化情况、具体影响因素，季节性收入、净利润实现规律，在手订单情况等，说明此次股权激励计划考核指标设置的具体依据，是否科学合理、符合公司的实际情况，是否有利于促进公司竞争力的提升。

公司回复：

2022年6月9日，公司公告了《2022年限制性股票激励计划（草案）》（以下简称“本次激励计划”）。

本次激励计划的解除限售考核年度为2022-2025年四个会计年度，每个会计年度考核一次，各年度业绩考核目标如下表所示：

| 解除限售期    | 业绩考核目标                                                             |
|----------|--------------------------------------------------------------------|
| 第一个解除限售期 | 公司需满足下列两个条件之一：<br>2022年公司营业收入不低于68.00亿元；<br>2022年公司净利润不低于6.00亿元；   |
| 第二个解除限售期 | 公司需满足下列两个条件之一：<br>2023年公司营业收入不低于78.20亿元；<br>2023年公司净利润不低于6.90亿元；   |
| 第三个解除限售期 | 公司需满足下列两个条件之一：<br>2024年公司营业收入不低于88.40亿元；<br>2024年公司净利润不低于10.20亿元；  |
| 第四个解除限售期 | 公司需满足下列两个条件之一：<br>2025年公司营业收入不低于102.00亿元；<br>2025年公司净利润不低于13.20亿元； |

注：1、上述“净利润”指扣除非经常损益后归属于上市公司股东的净利润。

2、上述“净利润”和“营业收入”以经公司聘请的具有证券期货从业资格的会计师事务所审计的合并报表所载数据为计算依据。

上表所示公司层面业绩考核指标是结合目前国内外市场环境、整体行业发展情况，考量公司产能及订单情况等进行的综合预判，符合公司实际情况且有利于促进公司竞争力的提升。

### （一）公司收入、毛利率、成本费用、净利润情况

英科医疗是一家立足中国的综合型医疗护理产品供应商，业务遍及全球。公司主营业务涵盖个人防护、康复护理、其他产品三大板块，产品包括一次性手套、轮椅、冷热敷、电极片等多种类型的护理产品，产品广泛应用于医疗机构、养老护理机构、家庭日用及其他相关行业。其中，一次性手套生产和销售是公司当前核心业务，公司近年来经营数据如下：

| 项 目     | 单位 | 2017 年 | 2018 年 | 2019 年 | 2020 年 | 2021 年 | 2022 年<br>一季度 |
|---------|----|--------|--------|--------|--------|--------|---------------|
| 营业收入    | 亿元 | 17.50  | 18.93  | 20.83  | 138.37 | 162.40 | 22.88         |
| 毛利率     | %  | 24.92  | 24.94  | 25.10  | 69.03  | 61.50  | 18.25         |
| 成本费用    | 亿元 | 15.79  | 16.92  | 18.88  | 54.73  | 75.81  | 21.87         |
| 归母扣非净利润 | 亿元 | 1.45   | 1.67   | 1.69   | 70.06  | 73.86  | 0.93          |
| 归母扣非净利率 | %  | 8.29   | 8.85   | 8.11   | 50.63  | 45.48  | 4.07          |

2020 年及 2021 年，受疫情影响，公司个人防护类产品市场需求旺盛、供不应求，2020 年营业收入达到 138.37 亿元，产品毛利率达到 69.03%，归母扣非净利率达到 50.63%，2021 年营业收入达到 162.40 亿元，产品毛利率达到 61.50%，归母扣非净利率达到 45.48%，较疫情前均有大幅提升。

2022 年一季度伴随疫情防控取得阶段性成果，产品需求及价格逐步回归常态，目前全球手套行业处于需求周期性调整阶段，公司产品整体销售价格出现下降。其主要原因是一方面行业新增产能大幅提

升，另一方面下游客户需求疲软及消化前期备货库存。2022 年一季度营业收入 22.88 亿元，毛利率 18.25%，归母扣非净利率 4.07%，较疫情期间呈大幅下降趋势。

国内主要同行业财务数据如下：

| 年度            | 同行业公司 | 营业收入<br>(亿元) | 毛利率<br>(%) | 成本费用<br>(亿元) | 归母扣非<br>净利润<br>(亿元) | 归母扣非<br>净利率<br>(%) |
|---------------|-------|--------------|------------|--------------|---------------------|--------------------|
| 2022 年<br>一季度 | 蓝帆医疗  | 12.98        | 14.58      | 13.58        | -0.76               | -5.86              |
|               | 中红医疗  | 5.73         | 20.26      | 5.00         | 0.27                | 4.71               |
| 2021 年度       | 蓝帆医疗  | 81.09        | 46.95      | 57.28        | 0.62                | 0.76               |
|               | 中红医疗  | 49.09        | 61.71      | 20.89        | 22.46               | 45.75              |
| 2020 年度       | 蓝帆医疗  | 78.69        | 64.41      | 40.88        | 17.42               | 22.14              |
|               | 中红医疗  | 47.78        | 70.84      | 16.03        | 26.48               | 55.42              |
| 2019 年度       | 蓝帆医疗  | 34.76        | 46.63      | 29.25        | 4.73                | 13.61              |
|               | 中红医疗  | 11.71        | 18.85      | 10.66        | 0.85                | 7.26               |
| 2018 年度       | 蓝帆医疗  | 26.53        | 40.57      | 22.88        | 3.88                | 14.62              |
|               | 中红医疗  | 9.68         | 17.49      | 8.96         | 0.55                | 5.68               |
| 2017 年度       | 蓝帆医疗  | 15.76        | 31.40      | 13.17        | 19.99               | 126.84             |
|               | 中红医疗  | 9.51         | 19.15      | 8.64         | 0.64                | 6.73               |

注：由于国外同行业公司 Top Glove、Hartalega 等公司的财务报表期间与国内不一致，此处仅列示国内主要同业公司。

综上，公司和行业内其他企业营业收入、净利润受新冠疫情影响较大。

## （二）行业发展趋势、竞争格局及公司一次性防护手套销售变化情况

近年来，全球一次性防护手套市场规模增长较快。根据弗若斯特沙利文 2021 年出具的行业报告，按销量计，全球一次性手套市场由 2015 年的 3,859 亿只稳步增长至 2019 年的 5,290 亿只，复合年增长率为 8.2%。一次性防护手套产品销量受季节性因素影响不大，主要受到市场供求关系的影响。2020 年自疫情爆发以来，能够用于防止

交叉感染的一次性医疗手套需求显著增加，全球需求量一度远超当时全球供应水平。2020 年四季度和 2021 年一季度手套平均售价处于多年来相对高点，最高达到疫情前平均售价的 4 至 5 倍左右，所以在 2020 年及 2021 年，行业内各企业的经营利润均为历史最高水平，这是在猝不及防、难以预知的新冠疫情影响下，特殊阶段形成的市场供需情况及行业利润水平。

随着行业内多家企业的扩产，供给大幅增加。截至 2021 年末，同行业竞争对手马来西亚的 Top Glove、Hartalega 及国内蓝帆医疗、中红医疗合计总年化产能为 2,155 亿只，达到疫情前的 1.60 倍。

| 年化总产能<br>(亿只) | 2019 年 | 2020 年 | 2021 年 |
|---------------|--------|--------|--------|
| 英科医疗          | 190    | 360    | 750    |
| Top Glove     | 701    | 900    | 1,000  |
| Hartalega     | 366    | 400    | 440    |
| 蓝帆医疗          | 180    | 260    | 470    |
| 中红医疗          | 100    | 140    | 245    |
| 合 计           | 1,537  | 2,060  | 2,905  |
| 小计 (除英科医疗)    | 1,347  | 1,700  | 2,155  |

公司在疫情前的长期战略规划中，就计划通过产能扩张和技术迭代，逐步择机对老产能进行置换。疫情发生后，全球一次性防护手套市场需求急速增加，公司原有产能无法满足市场需求，公司加速扩建计划，全力、迅速投建新的车间，高效达到产能扩张，销量也同时增加，以缓解疫情导致的一次性防护手套市场的供需紧张。

随着疫苗等治疗手段的推广，疫情逐渐得到控制，手套需求逐渐常态化，全球手套行业目前处于需求周期性调整阶段。因产能扩张和需求逐渐回归常态，市场面临了阶段性供大于需的局面，销售价格明

显回落。行业内头部企业的定期报告中，各家企业均表示目前行业面临周期性调整，需要对企业生产成本以及后续的扩产计划保持审慎态度，以更好度过这段充满挑战的行业洗牌期。

### （三）公司市场环境面临诸多不确定性因素

公司未来整体生产经营还面临着诸如：国家政策调整、中美贸易摩擦、全球通胀对原材料等成本影响、汇率波动以及建设项目的不确定等风险因素的影响：

#### 1、国家政策调整

2021 年 12 月中央经济工作会议指出：要正确认识和把握碳达峰碳中和。煤炭作为公司生产主要热能来源，伴随国内双碳目标带来能耗双控更加严厉，预期会对公司未来产能规划以及整体生产成本管控等造成一定影响。

#### 2、中美贸易摩擦

2019 年中美贸易摩擦，美国对丁腈手套加征了额外关税；2020 年疫情开始后，丁腈手套关税获得豁免。但 2021 年 12 月 1 日后，美国恢复了丁腈手套的额外关税征收（丁腈工业级手套关税为 28%，丁腈医疗级手套关税为 7.5%），对公司产品出口美国市场造成一定影响。

#### 3、全球通胀对原材料等成本影响

公司原材料成本占产品成本的比例较高，主要原材料是 PVC 粉、丁腈胶乳和 DINP/DOTP 增塑剂等。当原料价格波动时，公司通常会通过调整产品售价等措施来规避风险，但原材料价格若出现较大甚至

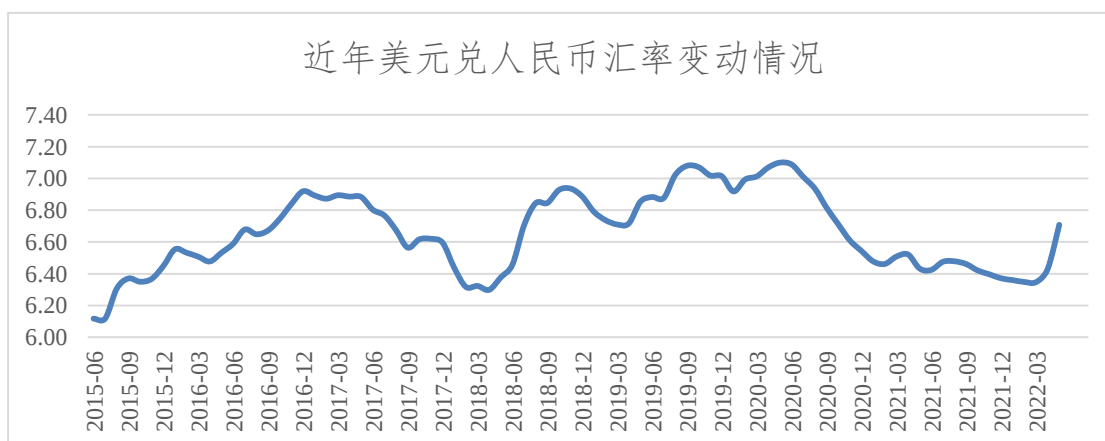
剧烈波动，公司不能及时向下游转嫁成本，则公司可能面临成本上升、利润率下降的风险。与此同时，全球通货膨胀与航运费持续高涨，俄乌战争带来的原油价格飙升，以及手套行业普遍面临煤耗、天然气、电费、人工等成本大幅上涨的压力，都会使公司的生产成本上升，对经营造成不利影响。



数据来源：Wind 资讯

#### 4、汇率波动

公司主要销售收入来源于海外，2019、2020 及 2021 年度外销销售收入分别为 19.69 亿元、105.57 亿元、137.64 亿元，占整体销售收入的比例分别为 94.55%、76.30%、84.76%，公司来自海外的收入主要以美元为结算货币，汇率波动将影响公司的汇兑损益，也将直接影响公司出口产品的销售定价，汇率波动会对公司整体经营业绩产生较大影响。



数据来源：Wind 资讯

## 5、建设项目的不确定性

为了实现产能扩张或老产能置换，公司根据前期市场调研规划建设中的新建产能较多，但若因市场供需变化、行业竞争加剧、政策审批收紧、中美贸易摩擦等各因素影响，将对部分建设项目产生较大影响，一方面公司可能根据市场变化及时调整建设进度或方案；一方面实际建设进度、效果可能不及预期，可能对未来业绩影响。

### （四）在手订单情况

| 产品类别  | 订单数量<br>(个)  | 金额<br>(美元)         |
|-------|--------------|--------------------|
| 一次性手套 | 1,695        | 79,601,443         |
| 轮椅    | 1,622        | 28,404,200         |
| 冷热敷   | 504          | 5,200,000          |
| 洗手液   | 159          | 1,700,000          |
| 心电极   | 77           | 1,476,826          |
| 口罩    | 18           | 409,986            |
| 合 计   | <b>4,075</b> | <b>116,792,455</b> |

注：在手订单为截至 2022 年 6 月 20 日接到的尚未开始出货的订单，主要收入预计在 2022 年 6-7 月实现。

目前由于受行业新增产能大幅提升，下游客户需求疲软及消化前

期备货库存的影响，公司在手订单的销售均价下降显著，较 2020 年 5 月 29 日统计的数量增长 33.78%，金额下降 65.4%。其中公司核心业务一次性手套最新平均接单价格为 0.1132 元/只，已回落至疫情前 2019 年水平，且防护服和面罩几乎无新增订单。

公司一次性手套销量、价格变动情况如下：

| 一次性 PVC 手套、丁腈手套 | 单位  | 2017 年 | 2018 年 | 2019 年 | 2020 年 | 2021 年 | 2022 年一季度 |
|-----------------|-----|--------|--------|--------|--------|--------|-----------|
| 销量              | 亿只  | 111.62 | 126.17 | 155.09 | 247.64 | 404.51 | 123.51    |
| 平均价格            | 元/只 | 0.1295 | 0.1234 | 0.1107 | 0.4366 | 0.3814 | 0.1651    |
| 营业收入            | 亿元  | 17.50  | 18.93  | 20.83  | 138.37 | 162.40 | 22.88     |
| 归母扣非净利润         | 亿元  | 1.45   | 1.67   | 1.69   | 70.06  | 73.86  | 0.93      |
| 归母扣非净利率         | %   | 8.29   | 8.85   | 8.11   | 50.63  | 45.48  | 4.07      |

公司结合目前行业现状及市场变化，在不考虑未来不可预见因素影响的情况下，综合确定公司业绩考核指标：

| 英科医疗第五期股权激励考核指标测算 |        |        |        |        |        |
|-------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 项目                | 单位     | 2022 年 | 2023 年 | 2024 年 | 2025 年 |
| 预计一次性手套产能         | 亿只     | 750.00 | 786.00 | 890.00 | 994.00 |
| 预计一次性手套产量         | 亿只     | 550.00 | 630.00 | 690.00 | 785.00 |
| 预计一次性手套销售单价       | 美元/只   | 0.0169 | 0.0170 | 0.0176 | 0.0179 |
| 预计一次性手套实现收入       | 亿美元    | 9.28   | 10.71  | 12.16  | 14.06  |
| 预计汇率              | 美元兑人民币 | 6.60   | 6.60   | 6.60   | 6.60   |
| 预计一次性手套销售单价       | 元/只    | 0.1115 | 0.1122 | 0.1162 | 0.1181 |
| 预计一次性手套实现收入       | 亿元     | 61.22  | 70.65  | 80.24  | 92.81  |
| 预计一次性手套营收增速       | -      |        | 1.15   | 1.30   | 1.50   |
| 预计其他产品收入          | 亿元     | 6.00   | 6.90   | 7.80   | 9.00   |
|                   |        |        |        |        |        |
| 预计总营收合计           | 亿元     | 67.22  | 77.55  | 88.04  | 101.81 |
| 股权激励业绩考核营业收入指标    | 亿元     | 68.00  | 78.20  | 88.40  | 102.00 |
| 股权激励业绩考核净利润率      | -      | 8.82%  | 8.82%  | 11.54% | 12.94% |
| 预计净利润合计           | 亿元     | 5.90   | 6.80   | 10.20  | 13.00  |
| 股权激励业绩考核净利润指标     | 亿元     | 6.00   | 6.90   | 10.20  | 13.20  |

注：1、部分计算差异是由小数点四舍五入导致。

2、预计汇率用最近几年汇率中位数预估。

报告期（2019 年至 2021 年）与考核期（2022 年至 2025 年）中营业收入、成本费用及利润率等业绩指标差异的原因主要如下：

### 1、供需关系发生较大变化

基于疫情期间行业产能扩张，下游客户前期备货过多，需要一定时间消化库存，疫情带来的短期市场需求增长难以持续等因素，市场已由供不应求转为供过于求。

### 2、手套价格的变化

疫情前，手套销售价格较为稳定。2020 年至 2021 年疫情高爆发期间，市场需求激增，供需极端不平衡导致一次性丁腈手套价格增至疫情前稳态的 4 至 5 倍。疫情期间，公司快速扩建大量丁腈手套产能。丁腈手套的行业壁垒和市场竞争格局与 PVC 手套存在差异，丁腈手套均价高于 PVC 手套。因公司丁腈手套产能占比提升，公司手套的销售均价由此也升高。

今年一季度，因新冠疫苗已在全球逐渐普及，加之全球一次性手套产能在疫情期间整体扩张，市场对于手套需求逐渐回落，手套平均售价也回落至疫情前水平。此外，行业内原有竞争者及新进入者竞争激烈，为抢占市场份额出现恶性的价格竞争等，可能进一步拉低调整期的手套价格。

### 3、成本端价格波动

疫情期间，成本端如生产原材料、能源等，价格相对处于较低水平，而 2021 年三季度开始，国家颁布双碳政策，煤炭价格暴涨翻倍；2022 年一季度又因俄乌战争影响，国际原油价格处于 2014 年以来的

价格高位，而丁腈手套和 PVC 手套的上游原材料和辅料大多来源于石油产业链，因此公司手套生产中的原材料以及能源成本都大幅上升。

综上，本次激励计划的指标符合行业现状、市场格局、公司业务结构及未来发展规划，能够客观、完整反映公司现有及未来业务经营情况，有利于促进公司竞争力的提升。

(2) 请结合你公司 2020 年向特定对象发行股票（以下简称“前次非公发”）募集说明书和审核问询函回复中就行业预测、未来市场空间、项目建设必要性、销量、收入、利润等预测情况，说明此次股权激励考核指标设置的考量因素是否与前次非公发披露内容存在明显差异、原因及合理性，并说明此次股权激励计划考核指标是否科学合理，是否能发挥激励作用。

公司回复：

#### （一）募投项目的情况

##### 1、公司前次非公发募集资金的使用合理有效

自 2020 年年初以来，新冠肺炎疫情的全球蔓延发展导致国内外市场中短期内一次性防护手套行业需求持续旺盛，一次性手套市场供不应求。2020 年向特定对象发行股票（以下简称“前次非公发”）之前，公司在保持设备高负荷运转的情况下，仍然无法完全满足市场销售需求，公司收入规模的增长主要受限于当时的产能。

为积极应对疫情防护、扩大产能供应，公司于 2020 年 5 月召开

董事会及时决策并后续实施了前次非公开发，实际募集资金净额为人民币 49,583.26 万元，用于“年产 61.84 亿只（618.4 万箱）高端医用手套项目”与补充流动资金。“年产 61.84 亿只（618.4 万箱）高端医用手套项目”已于 2020 年 11 月 30 日达到预定可使用状态，2020 年度、2021 年度已分别实现效益 14,645.07 万元、43,547.99 万元，累计实现效益 58,193.06 万元，具体如下：

| 项 目       | 预测效益情况    | 2020 年度效益实现情况        | 2021 年度效益实现情况 |
|-----------|-----------|----------------------|---------------|
| 产品名称      | PVC 手套    | PVC 手套               | PVC 手套        |
| 产量（万箱）    | 618.40    | 94.53 <sup>[注]</sup> | 650.01        |
| 测算单价（元/箱） | 98.01     | 315.30               | 210.82        |
| 项目收入（万元）  | 60,610.00 | 29,802.94            | 137,032.59    |
| 项目毛利率（%）  | 27.48%    | 72.33%               | 43.82%        |
| 项目净利率（%）  | 15.70%    | 49.14%               | 31.78%        |

注：项目首次投产时间为 2020 年 9 月，故 2020 年度效益实现情况偏低；该项目在 2021 年仍在生产爬坡、陆续投产。

公司前次非公开发募投项目的可研报告效益测算主要参考 2018 年 1-6 月公司的经营情况，当时市场整体供求较为稳定。该募投项目建成达产后新增年 PVC 手套产能 61.84 亿只（618.4 万箱）PVC 手套，PVC 手套销售单价预测值为 98 元/箱，建成后预测营业收入为 60,610.00 万元，公司前次可转债募投项目 PVC 手套测算销售单价为 95.64 元/箱。公司前次非公开发募投项目预测产品销售单价系对该产品中长期稳定价格的谨慎预测，并参考了公司类似募投项目的预测产品价格确定，营业收入测算过程谨慎、合理。

该项目实际效益实现情况超过预期，主要是由于疫情等偶发因素对市场供需情况的影响超过了预期。如本回复问题一所述，在 2020

年、2021 年，行业内各企业的经营利润均为历史最高水平。

根据上述情况，公司前次非公发募集资金的使用是合理的、有效的。“年产 61.84 亿只（618.4 万箱）高端医用手套”的产能规模是在当时可预见的平稳市场供需环境下做的谨慎规划，且实现了快速响应疫情需求新增产能供应，目前达产情况良好，有效提升了公司产能，扩大了公司收入规模。

## 2、策划前次非公发时的市场供需关系

根据前次非公发募集说明书等文件，关于一次性防护手套市场供需关系的相关描述有：

### （1）全球一次性防护手套需求加速

从一次性防护手套需求端看，全球医疗级手套使用需求量保持长期稳定增长。根据中国塑协和马来西亚手套行业协会数据，2019 年度全球医疗级手套市场规模达到 3,060 亿只，预计 2020 年全球医疗级手套市场规模将达到 3,310 亿只。

随着人们的消费观念和消费习惯的变化，对非医疗级防护手套的需求空间广阔。……根据中国塑协和马来西亚手套行业协会的数据显示，2019 年非医疗级手套市场规模达到 1,890 亿只，预计 2020 年将达到 2,000 亿只，2009-2017 年均复合增长率达 12.33%。

### （2）全球一次性防护手套供给格局

目前全球一次性手套生产主要集中在东南亚和中国，全球约 90% 的 PVC 手套产能集中在中国的企业，约 60% 的丁腈手套产能集中在马来西亚的企业。马来西亚的 Top Glove、Hartalega、Kossan、Supermax

等公司均为大型天然橡胶、丁腈手套生产企业，拥有比较成熟稳定的市场格局，市场化程度高；其中 Top Glove、Hartalega、Kossan 前三大手套企业 2019 年全球一次性手套市占率达到 39.43%。近年来，国内市场丁腈手套产能快速提升，主要是中国的 PVC 手套企业逐步将业务拓展到丁腈手套行业。由于环保政策趋严导致小企业退出市场，国内一次性手套行业集中度有望逐步提升，龙头企业在人力资源、生产成本、自动化控制、产能扩张等方面具有显著优势的公司能够超越行业平均增速。目前中国前三大手套企业 2019 年全球一次性手套市占率达到 15.63%，全球竞争化的格局正在形成。

### （3）疫情下的全球手套行业

受到新冠肺炎疫情的影响，一次性防护手套以及各类其他医疗防护产品作为重要的抗疫物资，能够有效防止病毒传播，市场需求出现爆发性增长，长期也有望受疫情影响带来使用习惯和人均使用量的提升从而推动行业加速发展……目前全球一次性手套持续保持供不应求的状态，短期内需求旺盛。由于丁腈手套、PVC 手套等扩产时间较长，产能无法在短时间内快速扩大，在此情况下全球手套生产企业当期业绩均有较好表现，预计全球手套产能供不应求的状态仍将持续较长时间，多家企业均在加速推进扩产计划。对于国内手套生产企业来说，短期内业绩将有爆发性增长，长期随着产能扩张、成本优势和产品结构优化的进一步体现，头部企业有望占领更多全球手套市场份额，长期盈利能力也将得到保证。”

前次募投项目达产效益达到预期，符合非公发策划时对市场供需

逻辑及预测情况，但由于疫情发展、行业内企业扩产计划等外部因素的变化较快，行业较快面临了周期性调整，2021 年第四季度开始出现了供需关系的转折点。同行业公司的披露文件中亦阐述了上述行业变化，详见本回复问题四之内容。

### 3、公司已对相关风险进行充分提示

公司关于前次非公发募投项目可行性分析以及对行业的预测，符合当时同行业扩建、相关研究报告的一致预测，且目前项目达成及实现效益情况良好。但在外部因素的动态影响下市场供需情况出现了显著变化，从 2021 年第四季度开始出现了行业及市场情况的转折点。

根据前次非公发募集说明书与公司 2021 年年度报告中的风险提示，公司已对市场风险进行了充分提示，其中涉及宏观经济与市场环境变化、市场供需关系变化和价格波动、中美贸易摩擦、新冠疫情缓解后对公司经营业绩影响等方面。部分摘录如下：

#### （1）市场供需关系变化和价格波动风险

2020-2021年，受新冠疫情影响，全球防护用品需求暴增，一次性手套产品出现史无前例的供需失衡，价格更是创出历史记录。与此同时，疫情期间行业内较多企业进行大规模投资扩产，同时也有跨行业进入的新制造商，释放了较多新建产能。随着防控常态化，在疫情中后期，疫情防控带来的一次性手套短期需求相比高点，持续下滑，加之新建产能激增，供求关系发生变化，且一定程度上，各渠道尚存较多数量的库存储备，需要时间来消化，上述因素终将导致未来一段时间内，产品售价相比高点，将大幅、持续下降，加剧行业竞争的风

险，对公司业绩出现不利影响。

## （2）新冠疫情缓解后对公司经营业绩影响的风险

2020 年初，国内乃至全球相继爆发了新冠肺炎疫情，截至目前仍在全球部分国家和地区不断蔓延。2020 年上半年，受到疫情影响，公司业绩出现爆发性增长，主要是由于公司自产一次性手套售价及毛利的大幅提升以及口罩、隔离衣、等非自产医疗防护用品销售收入和利润上升所致。未来随着全球疫情逐渐缓和，医疗防护产品的市场需求和价格将会回归理性水平，一方面公司一次性手套的销售价格将有所下滑，另一方面公司其他医疗防护用品的销售规模预计也将收缩，公司的毛利率、净利率、营业收入、净利润等指标可能均逐步下降。

## （二）本次考核指标设置科学合理、符合公司实际情况

根据公司前次非公发募集说明书预测：“假设不考虑疫情影响，按公司 2017-2019 年复合增长率及平均净利率测算 2020-2022 年公司营业收入和净利润情况具体如下”：

| 项 目          | 2022 年 E   | 2021 年 E   | 2020 年 E   | 2019 年         | 2018 年     | 2017 年     |
|--------------|------------|------------|------------|----------------|------------|------------|
| 营业收入<br>(万元) | 270,367.61 | 247,853.49 | 227,214.18 | 208,293.54     | 189,254.03 | 175,047.76 |
| 增长率          | 9.08%      | 9.08%      | 9.08%      | 9.08%（三年复合增长率） |            |            |
| 净利润<br>(万元)  | 23,735.98  | 21,759.43  | 19,947.47  | 17,826.72      | 17,933.87  | 14,508.41  |
| 净利率          | 8.78%      | 8.78%      | 8.78%      | 8.78%（三年平均净利率） |            |            |

本次股权激励计划结合公司实际情况，设置了 2022 年营业收入不低于 68 亿元或 2022 年净利润不低于 6 亿元的考核目标，业绩指标

均远高于非公开募集说明书关于公司 2022 年营业收入和净利润的预测值。激励计划设置的业绩考核目标相比疫情前的业绩规模亦有显著的增长，主要系考虑了疫情后时期，需求端使用习惯及手套渗透率的提升，有利于促进公司竞争力的提升。

问题二、你公司 2021 年末固定资产、在建工程账面价值分别为 59.3 亿元、23.26 亿元，较期初分别增加 118.9%、169.4%。请结合你公司已投产项目和预计投产项目在考核期内的预计产能、产量、销售单价，预计实现收入、产生的成本费用等，说明你公司预计产能效益与此次股权激励计划考核指标的匹配性，考核期是否存在较大的产能闲置的风险。

公司回复：

#### （一）公司历史产能概况

2020 年疫情爆发前，公司自有资金规模少，产能较小，整体产能利用率维持在 95%以上：

| 产品名称                   | 项目        | 单位 | 2018 年度 | 2019 年度 | 2020 年度 | 2021 年度 | 2022 年一季度 |
|------------------------|-----------|----|---------|---------|---------|---------|-----------|
| 一次性<br>PVC 手套、丁腈<br>手套 | 生产线<br>数量 | 条  | 76      | 92      | 122     | 235     | 235       |
|                        | 产量        | 亿只 | 130.79  | 157.27  | 240.4   | 411.19  | 122.37    |
|                        | 产能利<br>用率 | %  | 102.37  | 103.39  | 108.47  | 87.98   | 65.26     |
|                        | 销量        | 亿只 | 126.17  | 155.09  | 247.64  | 404.51  | 123.14    |
|                        | 产销率       | %  | 96.47   | 98.61   | 103.01  | 98.38   | 100.63    |

2020 年疫情爆发，市场需求急剧增加，手套行业整体出现严重供不应求，公司现有产能已完全不能适应快速增长的市场需求，公司决心积极把握市场机遇，快速扩产，抢占市场份额，2020 年至 2021 年，公司快速扩产，一次性丁腈和 PVC 手套的年化产能从 2019 年末 190 亿只增长至 2022 年一季度 750 亿只，实现了整体经营规模及行业地位的跨越式提升。

## （二）公司在建工程情况

截至 2021 年末，公司在建工程账面价值 23.26 亿元，其中除办公楼建设、生产线技术改造、配套热电及原料项目建设以及零星工程外，公司主要在建手套项目账面价值为 14.22 亿元，如下表所示：

| 项 目                                   | 期末余额           |      |                | 期初余额           |      |                |
|---------------------------------------|----------------|------|----------------|----------------|------|----------------|
|                                       | 账面余额           | 减值准备 | 账面价值           | 账面余额           | 减值准备 | 账面价值           |
| 江西英科公司年产 271.68 亿只(2744 万箱)高端医用手套项目   | 615,575,192.00 |      | 615,575,192.00 | 275,034,572.00 |      | 275,034,572.00 |
| 山东英科公司年产 500 亿只高端医用手套项目               | 324,635,533.00 |      | 324,635,533.00 | 8,208,731.00   |      | 8,208,731.00   |
| 安庆英科公司年产 400 亿只(4000 万箱)高端医用手套项目      | 282,400,343.00 |      | 282,400,343.00 | 4,755,459.00   |      | 4,755,459.00   |
| 安徽英科公司年产 107.36 亿只(1073.6 万箱)高端医用手套项目 | 137,399,168.00 |      | 137,399,168.00 | 57,845,893.00  |      | 57,845,893.00  |
| 安徽英科公司防护用品产业园项目                       | 58,037,306.00  |      | 58,037,306.00  | 165,314,977.00 |      | 165,314,977.00 |

|                                               |                      |      |                      |                |      |                |
|-----------------------------------------------|----------------------|------|----------------------|----------------|------|----------------|
| 安徽英科公司年产<br>110.8 亿只(1108 万<br>箱)高端医用手套<br>项目 | 2,856,932.00         |      | 2,856,932.00         |                |      |                |
| 沂源英科公司年产<br>100 亿只 PE 手套项<br>目                | 1,266,019.00         |      | 1,266,019.00         |                |      |                |
| 山东英科公司年产<br>33 亿只高端丁腈<br>医疗手套项目               |                      |      |                      | 353,974.00     |      | 353,974.00     |
| 合计                                            | 1,422,170,493.0<br>0 | 0.00 | 1,422,170,493.0<br>0 | 511,513,606.00 | 0.00 | 511,513,606.00 |

数据来源：公司 2021 年度报告

其中主要工程项目江西英科公司年产 271.68 亿只（2744 万箱）高端医用手套首期项目已于 2021 年 8 月建成投产，2022 年 2 月新转固 1.85 亿元，项目整体预计将于 2025 年建成投产；为完善产业链，公司向上游延伸布局的安徽凯泽年产 50 万吨羧基丁腈胶乳项目首期 30 万吨产线已于 2022 年 1 月建成投产，项目整体预计将于 2022 年建成投产。

除上述主要工程项目（2021 年末在建工程余额占比约 49%）外，本公司其他工程项目也在根据市场供需关系和其他风险因素分阶段进行建设，将适时推进安徽安庆、山东青州二期、海外越南基地等基地的建设。

公司中长期市场占有率目标没有变化，公司将结合市场情况变化对部分工程的投入规模及预算进行动态调整，不排除放缓“山东英科公司年产 500 亿只高端医用手套项目”“安庆英科公司年产 400 亿只（4000 万箱）高端医用手套项目”等项目建设，未来会根据整体产能

规划调整情况及时做好相关信息披露工作。

### （三）考核期内公司生产规划

因周期性原因，目前一次性手套行业正经历行业激烈竞争和洗牌期，处于供过于求的阶段，手套价格及全球各家手套企业产能利用率均出现下滑。根据 Top Glove 最新业绩说明会信息，其近期产能利用率在 50%，且一段时间都不会提高；原本为期四年产能扩张计划将放缓，同时目标上限由 2,010 亿只下调至 1,560 亿只，下降 22%。

结合行业现状，为优化资源配置，降低投资风险，维护公司及股东利益，公司将根据市场情况、供需关系、成本波动、关税情况等多方面因素动态调整产能建设速度，控制经营风险，相对增加海外产能的布局。

但不排除可能会存在市场增长不及预期，同行业公司新建产能不断释放等因素导致公司个人防护产品面临产能过剩的风险。公司综合考虑各方面因素后，于 2022 年 6 月 13 日召开第三届董事会第四次会议和第三届监事会第四次会议，审议通过了《关于终止临湘市年产 400 亿只（4000 万箱）高端医用手套项目和城陵矶新港区北片区（临湘工业园）热电联产项目的议案》，公司计划终止上述项目，并拟与临湘市人民政府、临湘高新区管理委员会签署《投资协议书之解除协议》。

综合考虑，为降低市场行情大幅波动对生产经营成果考核的影响，避免因行业周期特性造成利润大幅度波动而干扰激励效果。本次股权激励计划充分考虑公司所处行业发展阶段、行业周期特性等不同时期

的产能利用情况，剔除疫情该宏观突发因素的影响，结合公司阶段性发展规划，制定本次业绩考核指标，具体测算如下：

| 英科医疗第五期股权激励考核指标测算 |        |        |        |        |        |
|-------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 项 目               | 单 位    | 2022 年 | 2023 年 | 2024 年 | 2025 年 |
| 预计一次性手套产能         | 亿只     | 750.00 | 786.00 | 882.00 | 984.00 |
| 预计一次性手套产量         | 亿只     | 550.00 | 630.00 | 690.00 | 785.00 |
| 预计一次性手套销售单价       | 美元/只   | 0.0169 | 0.0170 | 0.0176 | 0.0179 |
| 预计一次性手套实现收入       | 亿美元    | 9.28   | 10.71  | 12.16  | 14.06  |
| 预计汇率              | 美元兑人民币 | 6.60   | 6.60   | 6.60   | 6.60   |
| 预计一次性手套实现收入       | 亿元     | 61.22  | 70.65  | 80.24  | 92.81  |
| 预计一次性手套营收增速       | -      |        | 1.15   | 1.30   | 1.50   |
| 预计其他产品收入          | 亿元     | 6.00   | 6.90   | 7.80   | 9.00   |
|                   |        |        |        |        |        |
| 预计总营收合计           | 亿元     | 67.22  | 77.55  | 88.04  | 101.81 |
| 股权激励业绩考核营业收入指标    | 亿元     | 68.00  | 78.20  | 88.40  | 102.00 |
| 股权激励业绩考核净利润率      | -      | 8.82%  | 8.82%  | 11.54% | 12.94% |
| 预计净利润合计           | 亿元     | 5.90   | 6.80   | 10.20  | 13.00  |
| 股权激励业绩考核净利润指标     | 亿元     | 6.00   | 6.90   | 10.20  | 13.20  |

注：1、部分计算差异是由小数点四舍五入导致。

2、预计汇率用最近几年汇率中位数预估。

预计产能将会基于安徽安庆、潍坊青州二期以及外海越南基地的建设情况以及行业情况适时推进后续扩产计划，合理安排新增产能，有效控制经营风险。

预计产量将会根据未来三年的市场行情和公司经营策略的研判进行，公司将会根据不同市场行情来采取阶段性经营策略来应对市场波动。在市场需求较强，价格较高时，适当提高产量；市场需求较低，价格较低时，适当减少产量。同时以提高市场占有率，加强服务客户为经营目标。另外，所有产线均会需要不同时间的维护以及技改，老旧的生产线将会根据实际情况进行产能替换或者淘汰。

预计销售单价为加权丁腈手套价格和 PVC 手套价格，公司预计在经历激烈的行业竞争之后，手套价格将会逐步回归于稳态。

其他产品收入指的是康复护理、其他产品以及其他防护收入，该部分营业收入的推算是基于 2022 年一季度以及在手订单情况来测算，并以 2022 年为基数，将 2023、2024、2025 年三年营业收入增长率的考核目标分别设为 15%、30%和 50%，具有一定挑战性。

问题三、结合同行业可比公司股权激励计划考核指标设置情况及上述答复进一步充分论证相关业绩考核指标设置的科学性、合理性，以及是否存在刻意降低业绩考核指标向相关人员输送利益的情形，是否损害上市公司股东利益。

公司回复：

#### （一）同行业可比公司情况

##### 1、可比公司股权激励实施情况

公司所处医疗手套行业国内上市公司共有三家，分别为英科医疗、蓝帆医疗、中红医疗。

中红医疗于 2021 年 4 月登陆深交所创业板，截至本公告发布日暂未公告过股权激励计划；蓝帆医疗于 2010 年 4 月登陆深交所主板，于 2014 年 12 月 20 日披露《2014 年限制性股票激励计划（草案）》。由于该激励计划距今时间较远，其业绩考核指标不具有参考性。

##### 2、可比公司业绩

同行业三家 A 股上市公司近年来主要财务指标如下：

| 财务指标         | 公司名称 | 2019  |        | 2020   |          | 2021   |         | 2022 年一季度 |          |
|--------------|------|-------|--------|--------|----------|--------|---------|-----------|----------|
|              |      | 金额    | 同比增长率  | 金额     | 同比增长率    | 金额     | 同比增长率   | 金额        | 同比增长率    |
| 营业收入<br>(亿元) | 英科医疗 | 20.83 | 10.06% | 138.37 | 564.29%  | 162.40 | 17.37%  | 22.88     | -66.03%  |
|              | 蓝帆医疗 | 34.76 | 31.00% | 78.69  | 126.42%  | 81.09  | 3.04%   | 12.98     | -59.01%  |
|              | 中红医疗 | 11.71 | 21.01% | 47.78  | 308.13%  | 49.09  | 2.74%   | 5.73      | -74.81%  |
| 净利润 (亿元)     | 英科医疗 | 1.69  | 0.95%  | 70.06  | 4045.04% | 73.86  | 5.42%   | 0.93      | -97.51%  |
|              | 蓝帆医疗 | 4.73  | 21.98% | 17.42  | 268.23%  | 0.62   | -96.43% | -0.76     | -104.53% |
|              | 中红医疗 | 0.85  | 53.71% | 26.48  | 3006.01% | 22.46  | -15.19% | 0.27      | -98.04%  |

注：上述净利润指扣除非经常损益后归属母公司股东的净利润。

上述数据表明，2020 年新冠疫情爆发后，手套订单及手套平均售价均处于历史最高点，同行业上市公司的业绩均大幅提升。但自 2022 年一季度起，随着新冠疫情逐渐由大流行病转变为地方病，以及同行业手套厂商在疫情期间的扩产计划，手套行业目前处于供过于求的阶段。各类手套的售价从疫情期间的历史高位迅速回落甚至低于疫情前水平，因此可以看到同行业上市公司的业绩均出现了大幅回撤。公司在手订单数量保持增长，但订单金额呈现下降趋势，同时叠加手套原材料成本上升等影响，手套行业利润水平被进一步压缩。

## （二）公司近年股权激励实施情况

英科医疗于 2020 年 5 月 18 日披露《2020 年限制性股票激励计划（草案）》，第三个解除限售期业绩考核为“以 2019 年扣非归母净利润为基准，2022 年扣非归母净利润增长率不低于 220%或以 2019

年营业收入为基准，2022 年营业收入增长率不低于 220%”，对应 2022 年业绩考核目标分别为扣非归母净利润不低于 5.4 亿元或营业收入不低于 66.6 亿元。

公司《2022 年限制性股票激励计划（草案）》第一个解除限售期考核年度亦为 2022 年，设置的业绩目标为“2022 年公司营业收入不低于 68.00 亿元或 2022 年公司扣非归母净利润不低于 6.00 亿元”，公司根据实际经营情况，在原有 2020 年激励计划设立的基础上做了提升，设置的业绩考核目标具有一定的挑战性，需要公司全体员工尤其是激励对象努力奋斗才可实现。

| 激励计划批次             | 业绩考核目标                                                                            | 对应指标数值                                         |
|--------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| 2020 年激励计划第三个解除限售期 | 以 2019 年扣非归母净利润为基准，2022 年扣非归母净利润增长率不低于 220%或以 2019 年营业收入为基准，2022 年营业收入增长率不低于 220% | 2022 年扣非归母净利润不低于 5.4 亿元或 2022 年营业收入不低于 66.6 亿元 |
| 2022 年激励计划第一个解除限售期 | 2022 年公司营业收入不低于 68.00 亿元或 2022 年公司扣非归母净利润不低于 6.00 亿元                              | 2022 年扣非归母净利润不低于 6.00 亿元或 2022 年营业收入不低于 68 亿元  |

公司 2022 年激励计划与 2020 年的激励计划存在一个考核年度的重合。从业绩目标来看，公司 2022 年激励计划第一个解除限售期业绩考核高于 2020 年激励计划第三个解除限售期业绩考核，符合《上市公司股权激励管理办法》的相关规定。

### （三）本次股权激励计划业绩考核目标设置的科学性和合理性

《上市公司股权激励管理办法》第十一条的规定：“绩效考核指标应当包括公司业绩指标和激励对象个人绩效指标。相关指标应当客观公开、清晰透明，符合公司的实际情况，有利于促进公司竞争力的

提升……”

根据公司的产能运用情况,全球市场的销售价格、汇率等情况(公司考核期内预计的产能、产量、销售单价等数据如问题二所述),本激励计划考核指标设定了营业收入或净利润作为公司层面的考核指标,一方面充分考虑公司所处行业目前所面临的市场变化,实事求是,具有一定可实现性;另一方面尽管公司在 2022 年第一季度实现了约 22.88 亿元的营业收入,但目前市场行情仍处于下行通道,要实现这一目标对公司管理团队及核心骨干而言亦具有较大的挑战。

综上,公司根据行业发展趋势、主要产品销量及售价、国际经济环境、汇率、原材料等因素综合考虑后设置的业绩考核指标具有科学性和合理性,符合《上市公司股权激励管理办法》第十一条的相关规定,本次激励计划拟向 803 名激励对象授予限制性股票,激励对象范围广、人数多,且有超过 60% 的激励对象为首次参与激励计划,有利于公司吸引、留住、激励行业核心人才,有利于提升公司的核心竞争力,为股东创造更大的价值。不存在刻意降低业绩考核指标向相关人员输送利益的情形,不存在损害上市公司及股东利益的情形,有利于上市公司长远发展及经营目标的实现。

问题四、你公司认为需要说明的其他事项。

公司回复:

(一) 当前行业及市场情况

2021 年第四季度到 2022 年第一季度，新冠疫苗已在全球范围逐渐普及，新冠药物也在部分国家投入使用，并且新冠疫情的重症比例得到有效降低。受全球手套产能在疫情期间大幅扩张，且手套需求相对最高峰时持续回落的多重因素影响，2022 年一季度手套平均售价也已回落至疫情前水平，二季度部分订单的售价已开始低于疫情前水平。行业内各家企业大多处于丁腈手套微利，PVC 手套亏损的状态。因此 2022 年一季度，行业内头部手套企业均出现了营业收入、利润同比 2021 年一季度大幅下滑的情况，甚至部分企业出现亏损情况，具体如下：

| 营业收入（百万）       | 2022 年 1 月至 3 月 | 2021 年 1 月至 3 月 | 同比增减幅   |
|----------------|-----------------|-----------------|---------|
| 英科医疗（人民币）      | 2,287.87        | 6,743.66        | -66.07% |
| 蓝帆医疗（人民币）      | 1,297.93        | 3,166.69        | -59.01% |
| 中红医疗（人民币）      | 572.75          | 2,273.47        | -74.81% |
| Hartalega（林吉特） | 968.693         | 2,299.858       | -57.88% |

| 营业收入（百万）       | 2021 年 12 月<br>至 2022 年 2 月 | 2020 年 12 月<br>至 2021 年 2 月 | 同比增减幅   |
|----------------|-----------------------------|-----------------------------|---------|
| Top Glove（林吉特） | 1,449.297                   | 5,365.482                   | -72.99% |
| 营业收入（百万）       | 2022 年 3 月至 5 月             | 2021 年 3 月至 5 月             | 同比增减幅   |
| Top Glove（林吉特） | 1,464.644                   | 4,162.744                   | -64.82% |

| 归母净利润（百万） | 2022 年 1 月至 3 月 | 2021 年 1 月至 3 月 | 同比增减幅    |
|-----------|-----------------|-----------------|----------|
| 英科医疗（人民币） | 83.49           | 3735.72         | -97.77%  |
| 蓝帆医疗（人民币） | -52.45          | 1,718.39        | -103.05% |
| 中红医疗（人民币） | 61.52           | 1,402.44        | -95.61%  |

|                |          |           |          |
|----------------|----------|-----------|----------|
| Hartalega（林吉特） | -197.904 | 1,119.093 | -117.68% |
|----------------|----------|-----------|----------|

| 归母净利润（百万）      | 2021 年 12 月<br>至 2022 年 2 月 | 2020 年 12 月<br>至 2021 年 2 月 | 同比增减幅   |
|----------------|-----------------------------|-----------------------------|---------|
| Top Glove（林吉特） | 87.549                      | 2,868.977                   | -96.95% |
| 归母净利润（百万）      | 2022 年 3 月至 5 月             | 2021 年 3 月至 5 月             | 同比增减幅   |
| Top Glove（林吉特） | 15.292                      | 2,036.165                   | -99.25% |

注：截至 2022 年 5 月 27 日收盘，实时汇率 1 林吉特 = 1.5289 人民币

参考马来西亚两家头部公司 Top Glove 与 Hartalega，国内两家上市公司蓝帆医疗与中红医疗 2022 年一季报的营业收入与归母净利润，包括英科医疗在内的 5 家企业，营收比去年同期降幅区间在 57.88% 至 74.81% 之间，归母净利润比去年降幅区间在 95.61% 至 117.68% 之间。根据 Top Glove 最新发出的定期报告（报告期 2022 年 3 月至 5 月）披露，其营收同比下降 64.82%，归母净利润同比下降 99.25%。营收和净利润的大幅下降，是整个行业都面临的共同问题。这是在猝不及防、难以预知的新冠疫情影响下，特殊阶段形成的市场供需情况及行业利润。

同行业上市公司在定期报告中，均表示目前行业面临周期性调整，需要对企业生产成本以及后续的扩产计划保持审慎态度，以更好地度过这段充满挑战的行业洗牌期。

## （二）行业头部上市公司信息披露摘要

为清晰展示当前行业情况，摘录行业内头部上市公司定期报告公开披露的信息如下：

### 1、蓝帆医疗 2022 年一季报

蓝帆医疗防护事业部所处的一次性手套行业处于疫情期间爆发式增长、全行业产能扩张后的阵痛调整期，各类手套产品售价从疫情期间的历史高位迅速回落至接近甚至低于疫情前水平。尽管报告期内蓝帆医疗全力开拓销售……手套产品综合销量较去年同期增长约 19%，但销售量的上涨未能弥补售价的下降；叠加同期原材料价格大幅波动、物流运输成本上升，导致手套产品毛利率较去年同期大幅度下降。

### 2、中红医疗 2022 年一季报

受新冠疫情影响，一次性防护手套在 2021 年第一季度出现供不应求情形，使得中红医疗主营产品单价处于高位。从 2021 年第二季度开始，中红医疗主营产品所在行业的全球产能大幅增加，而防护手套价格开始连续下跌，并持续到本报告期。价格的下降，导致中红医疗营业收入和利润同比下降幅度较大。

### 3、Top Glove（FY2022Q3）20220531 季度报告披露

Top Glove 本季度同 2021 财年同期的异常强劲表现形成鲜明对比。2021 财年同期为手套销售高峰期，在此期间市场需求和手套平均售价处于历史最高水平，且运营成本相对较低。随新冠疫情由大流行病逐渐转变为地方病，手套行业在经历一个较长的周期性需求回调与平均销售价格回调。由于最近全球通货膨胀以及俄乌冲突推高原油价格，生产成本大幅上升。此外，Top Glove 同时需应对天然气和电费以及最低工资上涨的政策生效，成本进一步上升导致利润被压缩。由于

Top Glove 在持续供过于求的情况下，无法完全转嫁成本，但手套平均售价的降幅逐渐变缓，将有助于缓冲未来的成本影响。根据市场需求调整，Top Glove 将延期其主要资本支出，使其扩产计划与市场需求保持一致。

根据 Top Glove 最新的线上业绩会中执行董事分享，Top Glove 近期产能利用率在 50%，且一段时间都不会提高；原本为期四年产能扩张计划将放缓，同时目标上限由 2010 亿只下调至 1560 亿只，下降 22%。

#### 4、Hartalega（FY2022Q4）20220331 季度报告

Hartalega 虽将继续执行 NGC1.5 的扩建项目，目标为 2022 年四季度建成第一条产线，但产线调试投产速度将取决于后续市场情况。

外部因素由于俄乌战争以及中国主要地区因新一波新冠疫情感染，导致部分主要地区封锁，全球出现高通胀情况，原材料价格以及航运成本飙升。此外马来西亚最新实施的新最低工资标准将导致制造业的运营成本增高。

本独立财务顾问核查后认为：截至本核查意见出具之日，本次激励计划业绩考核指标的设置是合理的，符合公司的实际情况。英科医疗科技股份有限公司本次激励计划事宜符合《上市公司股权激励管理办法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关法律、法规和规范性文件以及《公司章程》的规定，激励计划的实施有利于促进公

司竞争力的提升，能够发挥长期激励效果；本次激励计划充分考虑公司所处行业发展阶段、行业周期特性等不同时期的产能利用情况，可以较好体现产能效益与股权激励计划考核指标的匹配性，不存在较大的产能闲置风险。公司本次激励计划不存在刻意降低业绩考核指标向相关人员输送利益的情形，不会损害上市公司股东利益，有利于上市公司持续发展。

（此页无正文，为《上海荣正投资咨询股份有限公司关于英科医疗科技股份有限公司关注函相关事项之独立财务顾问核查意见》的盖章页）

上海荣正投资咨询股份有限公司

2022年6月23日