

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：2024-008

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 checked="" 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	富国基金、国联基金、华泰证券、招商证券等 25 位机构投资者，名单详见附件（排名不分先后）
时间	2024 年 11 月 13 日
地点	总部会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：李建全 董事、全棉时代副总裁：廖美珍 副总经理、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>问答记录如下：</p> <p>1. 请介绍一下全棉时代线下门店的拓展情况。</p> <p>答：今年前三季度，全棉时代线下门店持续拓展，经营效率稳中有升，新品售罄率不断提高，整体推动线下门店累计实现将近双位数的收入增长。截止三季度末，全棉时代门店数量达到 477 家，前三季度共新开 79 家。今后，我们仍将坚持稳健的开店策略，以盈利为目的进行有质量地拓展，我们对全年新开百家门店的计划保持强烈的信心。</p> <p>2. 新股权激励计划的考核指标为什么是收入增速而不是净利润增速？</p> <p>答：公司发布了新一期股权激励计划，公司级考核指标为营业收入增长率，按照公司层面（合并口径营业收入）、医疗业务板块（医疗业务收入）、消</p>

费品业务板块（消费品业务收入）分别考核；触发值 13%，目标值 18%。围绕公司整体“产品领先，卓越运营”的战略，我们对指标的达成保持强烈的信心。

之所以选择营业收入增长率为考核指标，主要的考量因素在于两点：首先，收入是利润的基础，收入规模的增长将带动利润的增长；第二，收入的增长与被激励对象的努力程度相关性更高，不同于净利润受外界非经营性因素及会计处理等因素的影响会产生一定的扰动（例如利率汇率变化、营业外收入与支出、折旧摊销等）。因此我们认为选择收入作为股权激励考核指标更加客观、合理。另一方面，公司专注于两大主营业务，致力于为股东持续创造价值，公司整体对收入和利润同样看重。近几年，公司持续推进降本增效、折扣管控、产品结构优化、精准营销等工作，努力提高自己的盈利能力，相信经过 2024 年的调整后（医疗板块），公司整体的利润率水平将有一个较好的恢复。

3. 请介绍一下医疗业务国内电商的发展情况。

答：医疗业务零售板块发展潜力较高，目前我们的新品类已逐步站稳市场，截止 2024 年三季度末国内电商平台累计全域粉丝数超 1700 万。公司在医疗消费品市场有增长潜力，今后会持续加强在大健康领域的品类创新和品牌力建设。

4. 请介绍一下近期消费品业务做了哪些营销活动。

答：在消费品牌建设及市场营销方面，全棉时代持续深化与消费者的情感链接与互动交流。9 月 26 日，全棉时代携手品牌代言人郭晶晶亮相棉田，举办了“棉花盛开的地方”全棉时代 15 周年棉田大秀；大秀以天空为背景，以棉田为秀道，结合全棉时尚与科技，发布全棉创新科技六大技术，持续探索棉花的无限可能；大秀充分诠释了全棉时代 15 年坚持“只做棉，做好棉”的初心，展示了中国棉花的品质与实力，持续宣传了棉花的生态价值及“全棉改变世界”的品牌愿景。10 月新华网联合奈丝公主发起“女性经期使用卫生巾的困扰”调研，并于 15 日开展了一场主题为“溯源一款真正好用的卫生巾”溯源探厂直播活动，在新华网带领下探访奈丝公主稳健医疗工厂，

从选材、技术、医疗背景、全棉面层、“五超”全棉体感科技等方面展示了奈丝公主卫生巾的产品竞争力。

5. 今年全棉时代棉柔巾和卫生巾增速表现优异，高速发展的动因是什么？

答：2024 年前三季度棉柔巾和卫生巾增速亮眼，累计增速分别为 31.3%和 10.4%。我们能够保持差异化和竞争优势，得益于我们自己的坚持，同时又能与时俱进突破创新。

棉柔巾方面，无论化纤成本比棉花低价多少，全棉时代坚持只使用 100% 全棉和优等级棉花制作棉柔巾，这是公司对产品的坚持和承诺，也是品牌舒适健康环保的差异化，第二，除了坚持使用好棉花做棉柔巾，全棉时代也在不断创新，以满足用户在不同场景下的需求。第三，针对不同用户对棉柔巾薄厚程度和纹路的需求，全棉时代进行了精细化运营，推出了加大加厚和带纹路的洗脸巾，受到消费者欢迎。

卫生巾方面，中国卫生巾行业正经历国产替代国际品牌的格局变化。奈丝公主抓住行业机会，坚持做 100%棉面层的卫生巾，包括护翼面也使用 100%棉，这是其独特的差异化优势。同时，奈丝公主在体感方面进行创新，推出了 5 超体感科技：超净吸、超透气、超柔软、超环保、超方便。全棉时代通过产品创新和与时俱进，专注于满足消费者需求，并抓住时代给予的机会和红利，我们对卫生巾品类未来更好地服务消费者充满信心。

6. 美国大选结束，请介绍一下医疗海外业务如何应对关税方面的风险？

答：在当前的国际贸易环境下，我们认为拥有海外生产基地是降低关税风险的一个非常好的方案。实际上，不仅是医疗行业，其他行业也在朝着离岸外包的方向发展。9 月下旬公司刚刚完成了与 GRI 的交割，目前正在与他们紧密合作，探讨如何将因关税失去竞争力的产品转移到他们的生产基地，我们正在全力推进这一计划。GRI 本身从事医疗耗材业务，他们已经具备了相关的工厂、设备和证件等配套设施，我们相信一旦确定了转产计划，就能迅速实施，从而降低关税带来的负面影响。

7. 2024 年全年及中长期的分红率如何展望？

	<p>答：公司重视股东回报，上市后每年坚持现金分红，分红金额占归母净利润比例也在逐年提升。公司积极践行“质量回报双提升”行动，在今年8月首次进行中期分红，2024年半年度分红率第一次达到了61%。未来，公司将动态平衡股东现金回报与自身投资发展的关系，我们希望保持可持续的、稳定的分红率。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024/11/13