

奥美医疗用品股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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	线上参与公司2024年度业绩说明会的投资者
时间	2025年5月23日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁崔金海 独立董事谭光军 董事会秘书郑晓程 副总裁、财务总监黄铁柱
投资者关系活动主要内容介绍	1.公司2024业绩不错，股价也处于低位，但是年度分红方案不尽如人意，请问公司如何规划年度分红？ 答:尊敬的投资者您好！公司重视股东回报，公司最近三个会计年度累计现金分红金额合计91,913,104.51元，最近三个会计年度累计现金分红金额高于三个会计年度年均净利润的30%，满足监管对于分红的相关要求。公司上市以来，2018-2024年度现金分红（含拟分红）累计金额约10.99亿元，累计金额已达公司募集资金净额的2.29倍。

	近两年公司现金分红较以前年度减少主要系当前公司正处于战略升级期，结合公司的战略规划及实施计划，未来一段时间公司将有资金支出安排投向新兴市场国家业务、国内市场业务、功能性敷料的研发、生产与销售等领域，公司需确保充足的资金储备。未来，我们会持续重视股东回报，为股东创造价值。感谢您的关注！ 2.奥美医疗的主业已经做到行业龙头，但护城河不深，公司是否考虑向其它高附加值医疗方面发展？ 答:尊敬的投资者您好！公司主营业务持续聚焦医疗器械行业，目前医疗器械类产品主要包括外科与伤口护理产品、高级敷料产品、感染防护产品。公司消费类产品作为医疗器械业务的自然延伸，主要聚焦卫生护理相关产品。公司持续推动敷料类产品由基础类敷料向高级敷料产品的迭代。公司2024年度功能性敷料产品全新上市，医用伤口护理系列产品共推出软聚硅酮泡沫敷料、水胶体敷料、透明敷料、硅凝胶疤痕贴等多款产品，主要致力于急、慢性伤口护理、日常创口护理等场景。公司高级敷料产品相关技术储备丰富，产品产线为公司自主设计，在行业内具有领先水平。感谢您的关注！ 3.公司的医用敷料属于基础医疗消耗品，可替代性强，公司如何才能确保持续增长，回报投资者？ 答:尊敬的投资者您好！尽管医用敷料属于基础医疗消耗品，但同时也意味着这是一个刚需且稳定增长的市场，产品本身并不容易被替代，对于行业参与者而言，只要能够维持在行业内的竞争优势，也不容易被替代，并且能够实现行业集中度的提升。公司在制造领域已经形成对同行业竞争对手的显著优势。近年来，公司进一步推进信息化、智能化、自动化技术融合，持续构建与巩固Know - How的竞争优势，目前在良品控制方面，已引入AI识别用于剔
--	---

	除疵品，未来将在生产制造领域应用更多新技术与新理念，进一步扩大公司在该制造端的竞争优势。此外，公司在壳聚糖、纤维素等多糖、蛋白类生物质材料、高分子类材料等领域拥有多项技术储备，处于业内先进水平，上述技术可广泛应用于止血材料、神经修复材料、组织修复材料等领域，并已拥有多项自主知识产权。未来公司将继续通过以下路径保持业务增长。一是持续推进信息化、智能化、自动化技术融合，巩固竞争优势；二是由“外”转“内”，“医”“工”协同，将海外先进敷料产品引入国内市场，从医护与患者临床需求出发创新产品；三是由“医”向“护”，运用医疗器械制造经验，推出医械级卫生护理产品；四是深耕高级敷料领域，打造中国高级敷料自主品牌，目前已有产品向市场推出，产品性能、性价比相对同行业竞争对手处于领先水平。感谢您对公司的关注。 4.请问奥美在海外市场发展情况如何？ 答:尊敬的投资者您好！目前奥美医疗在海外市场已经实现较高的市场占有率，2024 年公司实现境外营业收入 275,650.05 万元，同比上升 23.43%，占营业收入比重为 82.87% 。公司主要产品在美国、欧洲、日韩等发达国家或地区已经有较高市占率，部分细分产品在美欧均为市占率第一。目前公司正在大力拓展中东、南美、东南亚、非洲等新兴市场国家或地区，进一步夯实公司在海外市场的竞争优势，同时减少对发达国家市场的依赖。感谢您的关注！ 5.公司本期盈利水平如何？ 答:尊敬的投资者您好，根据公司2025年一季度报告，公司2025年第一季度营业总收入为758,656,819.43元，同比增长1.64%；净利润为86,652,875.66元，同比下降7.94%；销售净利率11.42%，在行业内处于领先水平。
--	--

	感谢您的关注！ 6.公司未来的盈利增长点？ 答:尊敬的投资者您好！尽管目前耗材市场竞争激烈，但公司已在所处的细分赛道建立起竞争优势。在巩固现有优势的基础上，公司未来将基于以下四类产品重点发力： ①外科与伤口护理类主要系公司传统医用敷料产品，目前公司正在着力扩大该产品在海外市场的市占率，自2008年至今，公司已连续17年占据中国医用敷料出口行业第一的位置。 ②感染防护类系公司基于院内感染防护、手术室感控、医技操作感控等场景推出的产品。随着国内对院感的重视，相关产品渗透率有望提高。针对该类产品，我们将在国内国外市场同时发力。 ③高级敷料产品系公司近几年开始布局的产品，2024年度医用伤口护理系列产品共推出软聚硅酮泡沫敷料、水胶体敷料、透明敷料、硅凝胶疤痕贴等多款产品，主要致力于急、慢性伤口护理、日常创口护理等场景。该产品将是奥美医疗未来持续发力的产品，我们将从制造、研发、产品全面切入，与海外厂商竞争。目前公司高级敷料产品相关技术储备丰富，产品产线为公司自主设计，在行业内具有领先水平。 ④卫生护理类产品系公司医疗器械产品在家庭护理领域的延伸，现有械字号护理垫（卫生巾）、柔巾等产品。中国卫生巾市场容量达千亿级，灭菌级卫生巾产品切合当下消费者的相关需求，公司目前品牌体量仍相对较小，该类產品仍处于起步阶段，但未来成长空间广阔。感谢您的关注！
--	---

	7.公司所在行业本期整体业绩怎么样?跟其他公司比如何? 答:尊敬的投资者您好, 根据公司2025年一季度报告, 公司2025年第一季度营业总收入为758,656,819.43元, 同比增长1.64%; 净利润为86,652,875.66元, 同比下降7.94%; 销售净利率11.42%, 在行业内处于领先水平。感谢您的关注! 8.行业以后的发展前景怎样? 答:尊敬的投资者您好! 尽管医用敷料属于基础医疗消耗品, 但同时也意味着这是一个刚需且稳定增长的市场, 产品本身并不容易被替代, 对于行业参与者而言, 只要能够维持在行业内的竞争优势, 也不容易被替代, 并且能够实现行业集中度的提升。感谢您的关注! 9.公司的产品基本盘虽然稳定,但是在资本市场上缺乏想象力, 公司为何不考虑参股, 投资, 或者收购一些高端医疗器械公司, 比如手术机器人等。 答:尊敬的投资者您好! 维护上市公司股东利益的根本, 在于经营好公司, 实现股东长期价值。奥美医疗目前作为海外医用敷料市场龙头, 已经构建了深厚的护城河。近年来, 奥美医疗实施国内国外双轮驱动战略, 力争未来在国内取得更高的市场份额。感谢您的关注! 10.去年消费市场的卫生巾产品频繁暴雷, 给了其它企业机会, 公司是否会加大卫生巾方面的品牌建设推广, 使之成为新的利润增长点? 答:尊敬的投资者您好! 目前公司有医用吸收垫产品在售。该产品系经EO灭菌的二类医疗器械产品医用吸收垫, 在真菌菌落总数、细菌菌落总数、荧光增白剂及甲醛含量等方面的质量要求远高于普通卫生巾, 切合当下消费者的相关需求。公司2024年度至今积极与药店及零售渠道合作
--	---

	进行卫生巾相关产品的推广，目前奥美相关产品可在部分连锁药店品牌供消费者选购。公司目前品牌体量仍相对较小，该类产品仍处于起步阶段，相信未来成长空间广阔。 感谢您的关注！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2025年5月23日