

证券代码：002950

证券简称：奥美医疗

奥美医疗用品股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026 - 001

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 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2025年度业绩说明会的全体投资者
时间	2026年06月04日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁 崔金海 独立董事 蔡曼莉 董事会秘书 郑晓程 副总裁兼财务总监 黄铁柱
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.一季度经营现金净流入同比大幅下降 77.11%，但账面扣非净利润同比增速达 41.78%，两者的显著背离是何原因？与此同时，一季度合同负债同比下降 50.12%，主因是预收款减少，是否存在海外订单确认节奏的延迟？预计下半年回款节奏会如何修复？</p> <p>答:尊敬的投资者您好！经营性净现金流量与账面扣非净利润增速背离主要原因如下：①公司管理层在今年2月份判断本年度公司主要原料尤其是棉花可能将有较大</p>

幅度上涨,因此在一季度陆续增加了相关原料采购与锁价采购。②受相关地缘冲突影响,PP等石油类化工原料呈现较大幅度涨价,为保障海外大客户相关产品供应,公司大幅度增加了该类原料采购,以保障客户产品供应。③自去年第四季度以来,公司在新兴市场国家的业务开拓取得明显成效,该类业务毛利率较传统市场业务较高,但账期较长。④出口退税较以前年度时间增加。感谢您的关注。

2.高端女性护理品牌“轻舒妍”5月14日已正式发布,主打灭菌级概念。从落地规划看:第一阶段计划推进的具体产品线有哪些?当前已进入哪些渠道?公司在消费业务上预设的阶段目标是什么?

答:尊敬的投资者您好!“轻舒妍”目前定位为公司消费业务高端女性护理品牌,第一阶段计划推出的产品为灭菌级卫生巾产品,目前主要销售渠道为电商渠道,后续还会有相关产品陆续推出。此前公司对于消费业务的定位一直较为模糊,虽然未大力发展自有品牌业务,但相关产品在名创优品等OEM、ODM渠道已取得显著成效。同时,跨境电商自有品牌业务也在短时间内取得长足发展,若干产品在亚马逊渠道排名靠前。随着“轻舒妍”的推出,未来公司将持续在消费业务自有品牌加大投入,在海外以“Ourmedlife”等品牌为主,在国内以“轻舒妍”品牌为主,提升自有品牌业务收入比重。感谢您的关注!

3.请问管理层如何看待公司当前的市值管理成效及长期估值表现?在上市融资后,公司采取了哪些措施保障投资人权益与回报?

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143,771,288.25

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,2018-2025年度现金分红(含拟分红)累计金额约11.89亿元,累计金额已达公司募集资金净额的2.48倍。

4.请问人民币升值对公司预期利润有哪些影响,公司采取了哪些应对措施?

答:尊敬的投资者您好!人民币升值对公司的预期利润将带来不利影响。目前公司主要采取以下措施进行应对:①近年来公司一直在推动外销业务离岸人民币结算的比例,未来随着新兴市场国家业务比重增加,外销业务人民币结算比例有望提高。②适时进行外汇衍生品操作以锁定风险敞口。③进一步推动国内业务的发展,尤其是自有品牌业务的发展,在收入增长的前提下进一步降低境外收入比例。感谢您的关注!

5.请问截止5月份,公司国内渠道覆盖了多少家三甲医院?

答:尊敬的投资者您好!截至一季度末公司覆盖超1,000家三甲医院。感谢您的关注。

6.公司股价长期跑输板块指数,投资者亏损面较大。想请问两个问题:

第一,关于股价低迷的基本面归因。市场普遍认为这与正和祥减值后的潜在风险、外销及集采环境下的盈利不确定性、以及应收账款压力有关。请问管理层是否认同这些判断?公司将如何消除这些基本面的疑虑?

第二，关于市值管理的实质性举措。面对低迷的股价，除了一季报提到的经营计划外，公司后续是否会推出真金白银的维稳措施？例如回购注销、控股股东增持、提高分红比例、以及加速处置低效对外投资等，能否给出明确的时间节点或规划预期？”

答:尊敬的投资者您好！关于非控股子公司的问題，其去年计提主要系受行业政策等影响录得业绩亏损而进行减值。关于公司外销业务，我们认为外销业务相对于国内业务有以下优点：账期短、业务稳定、商业逻辑简单、风险可控，因此我们仍会坚定不移持续做大外销业务，在做好外销业务的同时提升风险管控水平。关于应收账款偏高、回款压力的问题。目前公司的应收账款绝大部分为海外客户应收款，偏高是时间性差异造成的，2025年年报公司的应收账款周转天数为48.94天。此前公司已经提高分红比例、开展回购。未来公司将增加与市场交流的频次，提升相关工作水平。感谢您的关注！

7.近一个月公司股价跌了40%，公司是否有应披露但实际未披露的信息？

答:尊敬的投资者您好！公司目前经营正常，不存在应披露未披露的相关信息。感谢您的关注！

8.2025年度分红方案何时执行？

答:尊敬的投资者您好，公司拟计划在2026年6月完成2025年度权益分派，相关事项烦请您关注公司公告，感谢您的关注！

9. 请问公司近期是否有应披露而未披露的重大事项

或经营层面的变化？同时，能否说明近期股价波动较大的原因？特别是5月11日以来，公司股价在一个月内跌幅较大且缺乏反弹，市场关注度较高。是否存在财务异常、海外投资项目（如印尼生产线）进展不及预期等情况？恳请管理层结合基本面情况，为投资者作出详细说明。

答:尊敬的投资者您好！二级市场价格受多种因素影响。近年来A股资金偏好发生了显著的变化，以今年为例，医疗器械指数从今年1月14日的高点至今跌幅超过20%；5月12日至今就录得超过14%的跌幅。就近期的市场情况，公司业绩好与预期好对市值的驱动意义似乎不大。

就公司而言，尽管今年以来地缘政治冲突加剧，汇率较去年有较大幅度波动，但公司坚持长期主义、稳健经营，在行业增长乏力的大环境下，2026年Q1录得营业收入增速18.12%，归母净利润增速25.95%，显著高于行业平均水平。这些经营成果是基于公司此前进一步开发新兴市场、全产业链布局功能性敷料、进一步深化传统产品智能化生产改造、推动跨境电商自主品牌发展所取得的。

未来公司仍将进一步深化此前的战略部署：①推动印尼工厂投产，打造行业内唯一的中国与海外全产业链双备份优势，为全球客户提供服务。②加大在功能性敷料研发、生产领域的投入，进一步构建在功能性敷料的竞争优势，最终在功能性敷料领域实现公司目前在传统敷料领域大幅度领先竞争对手的竞争优势。③深化新兴市场国家业务发展，依托在传统敷料领域的竞争优势深度参与新兴市场国家市场的竞争，在实现营收增长的同时分散市场风险。④推动消费业务自有品牌的发展，包括跨境电商业务以及国内电商业务，提升公司自有品牌业务比例。

当然我们也深刻的意识到,业绩的增长并不意味着市值的增长,作为公司管理层我们也在努力寻求业绩的长期增长与市值增长的平衡。此前,公司已进行了股份回购,过往两期回购方案已回购股份17,826,310股,占总股本的2.8150%;今年,在2025年度的利润分配方案中提高了分红水平;未来,公司也将适时考虑在风险可控的前提下进行产业链相关的并购等。

感谢您的关注!

10.公司近一个月股价阴跌不止,是否有未公开的利空消息?

答:尊敬的投资者您好!公司目前经营正常,不存在应披露未披露的相关信息。感谢您的关注!

11.请问公司印尼工厂去年4月份建立的,原计划今年4月投产,为何迟迟不投产,预计何时可以投产?

答:尊敬的投资者您好!关于印尼工厂项目,目前仍处于建设期,建设项目进度受材料进场、天气等多种因素影响,相关建设工作正在推进中,公司2024年10月31日发布的《关于拟设立印度尼西亚子公司的公告》中未提及明确完工时间,该项目的相关信息烦请您以公司在法定信息披露渠道发布的公告为准。感谢您的关注!

12.请问管理层目前对四川正和祥健康药房的经营状况有何改善计划?未来是否还有进一步计提减值的潜在风险?

答:尊敬的投资者您好!关于四川正和祥健康药房,公司目前仅为参股股东,未参与其日常经营管理。针对其

经营现状，我司已多次与正和祥管理层沟通，持续督促其采取降本增效、优化门店结构等措施以改善经营业绩。财务方面，公司已于2025年基于谨慎性原则充分计提减值。感谢您的关注。

13.请问管理层如何评估公司核心产品在现有技术水平下的市场竞争格局？面对行业竞争加剧的趋势，公司是否有计划通过加强高附加值产品研发、拓展新业务领域或开展外延式并购等方式，进一步提升技术壁垒与综合竞争力？

答:尊敬的投资者您好！公司向来重视研发投入，主要分为生产技术与产品两条大主线。目前公司通过对生产技术的研发投入，构建了公司在制造端的竞争壁垒；通过产品线的研发，进行了高值耗材等产品的储备，目前已有掌握若干高级敷料等产品的生产技术。公司尤其注重协同效应与产业整合，并购已纳入公司管理层的发展战略考量范畴。但需清醒认识到，并购对企业而言亦属于高风险行为，因此公司对此持较为审慎的态度。感谢您的关注！

14.请问公司如何看待当前股价中长期表现弱于行业板块的情况？在市值管理方面，是否已制定或实施具体举措以提升估值水平与市场认可度？此外，为优化投资者沟通机制，公司是否考虑在半年报、年报业绩说明会中引入视频直播等形式，以增强与中小股东的互动与信息透明度？

答:尊敬的投资者您好！1.关于市值管理，公司将在合法合规的前提下，聚焦主业、提升核心竞争力，并通过规范信息披露和透明沟通，持续向市场传递公司价值。2.关于业绩说明会形式，我们非常重视您的建议，董事会

及管理层将评估并在后续说明会中探索相关可行方案。感谢您的关注。

15.请问贵公司对于国内的c端的消费品如轻舒研品牌等，制定了怎样的营销计划？

答:尊敬的投资者您好!“轻舒妍”目前定位为公司消费业务高端女性护理品牌,第一阶段计划推出的产品为灭菌级卫生巾产品,目前主要销售渠道为电商渠道,后续还会有相关产品陆续推出。未来公司将持续在消费业务自有品牌加大投入,提升自有品牌业务收入比重。感谢您的关注!

16.请问公司在高级敷料、医美耗材等新业务板块的毛利率水平与传统医用敷料相比有多大优势？

答:尊敬的投资者您好,高级敷料产品盈利能力优于传统敷料品类,毛利率较传统产品高约 20%。公司将持续依托新品拓展优化产品结构,进一步改善盈利结构。感谢关注。

17.公司有没有考虑运用AI技术生产产品？

答:尊敬的投资者您好!公司目前暂无AI+医疗相关业务。近年来,公司持续推进信息化、智能化、自动化技术融合,持续构建与巩固Know-How的竞争优势。公司将持续沿着“制造”到“质造”再到“智造”的Know-How 曲线持续推进信息化、智能化、自动化技术融合。目前在良品控制方面,公司已引入AI识别用于剔除疵品。未来,公司将在生产制造领域应用更多新技术与新理念,持续巩固竞争优势。感谢您的关注!

18.公司近期有无回购股份的计划

答:尊敬的投资者您好! 公司过往两期回购方案已回购股份17,826,310股, 占总股本的2.8150%, 回购金额(不含交易成本及税费) 148,502,523.10元。关于未来的回购事项烦请您关注公司在法定信息披露渠道发布的相关公告。感谢您的关注!

19.截止目前, 贵公司股东人数有多少?

答:尊敬的投资者您好! 有关股东人数, 请您关注公司定期报告。感谢您的关注!

20. 贵公司一直强调市值管理和股东回报, 一直强调上市以来分红了多少? 但是分红的钱大部分都进入了大股东口袋里, 广大中小股东反而亏损严重, 公司股价长期萎靡不振, 大股东却不采取维护股价的措施, 是觉得公司股价就值这么多吗?

答:尊敬的投资者您好! 目前公司控股股东持股比例为 37.61%, 分红并非大部分都进入了大股东口袋, 公司希望与全体股东共享经营成果。

在奥美医疗看来, 无论持股多少, 每一位投资者都是公司发展的伙伴。提升分红, 就是为了实实在在地提高大家的持有回报, 这也是我们对‘稳健经营、回馈股东’理念的最好践行。”

就公司而言, 尽管今年以来地缘政治冲突加剧, 汇率较去年有较大幅度波动, 但公司坚持长期主义、稳健经营, 在行业增长乏力的大环境下, 2026年Q1录得营业收入增速18.12%, 归母净利润增速25.95%, 显著高于行业平均

水平。这些经营成果是基于公司此前进一步开发新兴市场、全产业链布局功能性敷料、进一步深化传统产品智能化生产改造、推动跨境电商自主品牌发展所取得的。

未来公司仍将进一步深化此前的战略部署：①推动印尼工厂投产，打造行业内唯一的中国与海外全产业链双备份优势，为全球客户提供服务。②加大在功能性敷料研发、生产领域的投入，进一步构建在功能性敷料的竞争优势，最终在功能性敷料领域实现公司目前在传统敷料领域大幅度领先竞争对手的竞争优势。③深化新兴市场国家业务发展，依托在传统敷料领域的竞争优势深度参与新兴市场国家市场的竞争，在实现营收增长的同时分散市场风险。④推动消费业务自有品牌的发展，包括跨境电商业务以及国内电商业务，提升公司自有品牌业务比例。

当然我们也深刻的意识到，业绩的增长并不意味着市值的增长，作为公司管理层我们也在努力寻求业绩的长期增长与市值增长的平衡。此前，公司已进行了股份回购，过往两期回购方案已回购股份17,826,310股，占总股本的2.8150%；今年，在2025年度的利润分配方案中提高了分红水平；未来，公司也将适时考虑在风险可控的前提下进行产业链相关的并购等。

感谢您的关注！

21.奥美医疗除了继续巩固现有业务之外，还有哪些新发展目标来提高业绩？

答:尊敬的投资者您好！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，公司已连续多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。感谢您的关注！

22.公司未来有没有股权激励计划？

答:尊敬的投资者您好！相关事项烦请您以公司在法定信息披露渠道发布的公告为准。感谢您的关注！

23.结合公司现有海外订单落地、国内功能性敷料新品铺货进度，请问：①从目前经营端数据来看，管理层对2026年上半年营收、净利润同比变化有无内部审慎判断？②结合中报盈利预期，公司后续是否会依据交易所规则，择机披露2026半年度业绩预告？

答:尊敬的投资者您好！公司将严格按照《深圳证券交易所股票上市规则》及相关监管规定履行信息披露义务。关于2026年半年度业绩预告，只有在符合相关法律法规及交易所规定的披露情形下，公司才会履行相应的预

	告程序。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	2026年06月04日