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：2026-008

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 （电话会议）
参与单位名称及人员姓名	明河投资、Point 72、中信证券等 50 位机构投资者，名单详见附件（排名不分先后）
时间	2026 年 11 月 2 日
地点	线上电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、全棉时代高级副总裁：廖美珍 副总经理兼董事会秘书：陈惠选 证券事务代表：徐佳
投资者关系活动主要内容介绍	**一、问答记录如下：** **1、目前全棉时代双十一的销售情况如何？** 答：从总体表现来看，全棉时代今年双十一整体保持持平微增的状态。分渠道看，抖音渠道增长快速，部分传统货架电商表现相对较弱。品类方面，受天气因素影响，服饰品类表现弱于去年，但洗脸巾、婴童用品、婴童干湿棉柔巾、口水巾、纱布浴巾、包被连体服等产品在多个购物平台保持第一。同时，卫生巾、内裤今年双十一增长也不错。 **2、当前电商平台流量成本抬升、行业竞争加剧，公司对于电商、尤其是抖音兴趣电商是否有战略调整？** 答：线上流量成本走高是行业普遍面临的挑战。抖音作为内容型渠道，我们的策略依旧是持续打造优质内容，讲好品牌故事、传递产品差异化卖点。全棉时代近年来在抖音的策略是坚持运营好品牌自播。一方面，今年我们进一

	步丰富品牌直播间矩阵，新增经期裤、内裤、婴儿棉柔巾、婴儿用品等单品类垂直直播间，助力全品类布局，重点围绕战略品类宣传品牌卖点。截至10月，今年新增的品牌直播间已经为抖音业务贡献了可观增量。另一方面，我们携手优质头部达人开展多种合作，如短直联动（短视频+直播的组合模式）。今年大家也关注到相关动态，公司和“与辉同行”合作推出奈丝公主定制款卫生巾，产品首发首日以及第二波上线均取得亮眼的销售成绩，成为拉动抖音业绩增长的重要动力。此外，在投流效率上，我们运用AI以及智能化投流科学决策工具，推动电商业务提质提效，较好地管控投流费用。总体来看，依托以上策略，全棉时代抖音业务的盈利水平有望逐年向好。 **3、目前全棉时代线上各渠道的收入结构情况如何？** 答：目前，全棉时代线上渠道主要分为三类：一是淘系、京东、拼多多等传统货架电商；二是以抖音为主的兴趣电商；三是微信小程序、视频号等自有私域平台。其中，货架电商占比约七成，抖音为主的兴趣电商占比约15%-20%，其余为自有私域平台。 **4、展望2027年，全棉时代重点战略品类有哪些？各战略品类对应的经营打法与产品创新方向是什么？** 答：经战略解码，公司明确全棉时代四大战略品类，分别为干湿棉柔巾、卫生巾、内裤、家居服。其中干湿棉柔巾、卫生巾属于高频无纺消费品，内裤为贴身高频穿着标品，助力打造全棉时代“全棉首选”心智；家居服兼具居家与展示属性，能够强化消费者对公司棉品服饰的认知，公司将在穿着体验、外观设计上持续投入。 **5、医疗板块三季度增速较二季度有所提速，后续对医疗业务整体展望如何，尤其高端敷料、手术室耗材等高潜力品类？** 答：公司近期制定了医疗板块未来三年的战略规划，医疗板块将聚焦两大战略品类——高端敷料和手术室耗材。2026年前三季度高端敷料累计实现营业收入7.5亿元，占医疗板块收入比重约20%，品类毛利率稳定。高端敷料

	增速快、占比高，是医疗业务最重要的品类。一次性手术室耗材以组合包为主，目前国内市场仍处于比较早期阶段，需要更多市场推广去替代重复使用的手术室产品。公司将坚持以专科手术包为核心，推进手术室解决方案，并不断提高品类盈利水平。未来公司将倾斜资源去支持高端敷料和手术室耗材两大品类的发展，覆盖生产制造、研发人才、品牌推广渠道等各方面。同时，公司在整体战略中制定了“略”的战略，即对长尾品、长尾客户进行收缩，聚焦更多资源支持两大核心品类，提升整体经营效率。基于此，我们对这两大核心品类未来增速充满信心。 **6、今年原材料、汇兑因素对医疗板块形成压力，收入端短期承压。公司对于医疗板块 2027 年收入增长趋势、盈利恢复节奏有何判断？** 答：今年医疗板块受到地缘冲突带来的化工原料涨价、棉花涨价以及海运费波动影响，毛利率同比承压；棉花涨价对全棉时代影响相对有限，依托品牌溢价与产品差异化对冲成本压力。当前棉花价格趋于稳定，但化工原材料价格后续走势仍存不确定性。公司为锁定原料价格提前备货支付货款，阶段性带来经营性现金流承压。成本端应对举措包括逐步向海外 B 端客户传导涨价，调价落地存在周期；通过设备提效、数字化系统落地持续优化内部运营，持续改善毛利率水平。汇率方面，人民币升值趋势预计对出口业务形成扰动，这也是出口行业普遍面临的问题。公司应对方案包括海外货款到账后尽快结汇，努力减少汇兑损失；同时择机开展套期保值操作，对冲汇率风险。 **7、请介绍医疗和消费两大业务未来整体营收和利润的增长目标及展望。** 答：当前，全球经济环境和技术发展快速变化，外部不确定性因素较多，做业绩预测确实比较困难。公司将聚焦主业经营发展，坚持“产品领先、卓越运营、品牌向上、数智赋能”四大战略，围绕核心愿景和使命不断精进，对于 2027 年，努力实现更好的增长。 **管理层总结：** 在外部因素不确定性较高的当下，公司认为，比起收入增长，更重要的是高

	质量的增长，即盈利水平、现金流和竞争力的整体提升，能够活得更久的企业才是最终的赢家。稳健医疗将坚持“产品领先、卓越运营、品牌向上、数智赋能”的战略，将继续聚焦医疗和消费两大主业。展望 2027 年，公司两大业务将聚焦战略品和英雄单品，同时做好“略”的工作，有所取舍、做好减法，把更多资源给到核心战略品。公司上下同欲、协同作战，这种精神在当前环境下非常难得。长期来看，医疗板块受益于老龄化趋势，未来可期；全棉时代具有很强的差异化，并具备医疗背书；叠加公司全球化的业务布局，公司对医疗、消费两大板块双轮驱动发展充满信心。未来，公司将持续推动创新、坚守品质、改进运营，做好股东回报工作，希望赢得大家长期的信任。
附件清单	与会清单
日期	2026/11/2