

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：2025-004

投资者关系活动类别	<div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>其他（电话会议）</div>
参与单位名称及人员姓名	<div>● 5月28日 公司调研： 招商基金：侯杰、虞秀兰、王奇玮、马思瑶、徐生、巫亚军 国泰海通：刘佳昆、熊亮</div> <div>● 5月29日 线上电话会： 百年资管：胡戈游、戴斌、王文心 国海证券：林昕宇、赵兰婷、孙馨竹</div> <div>● 5月29日 公司调研： 景顺长城：邓敬东、张欢、孙雪琬 Cyber Atlas Capital：戴雯雯 中金公司：徐卓楠、刘玉雯</div> <div>● 5月30日 公司调研： 农银汇理：张峰、廖凌 华泰证券：樊俊豪</div>
时间	2025年5月28日 -5月30日
地点	总部会议室/线上电话会
上市公司接待人员姓名	<div>副总经理、董事会秘书：陈惠选</div> <div>证券事务代表：徐佳</div>
投资者关系活动主要内容介绍	<div>问答记录如下：</div> <div>1. 医疗业务三大渠道 2025 年增速如何预估？</div> <div>答：公司医疗业务的三大渠道在 2025 年均有望实现有质量的增长。海外业务方面，公司在该领域已积累 34 年经验，尤其在高端敷料等新品类上增长迅速。凭借中国制造的性价比优势及持续的产品力和制造能力提升，预计海外业务将保持稳定增长，尽管关税政策存在一定不确定性，但美国市场销售贡献较小，整体影响有限。国内医院业务方面，前期在渠道建设、品类调整及人才引进等方面的投入已进入收获期，核心产品如手术组合包</div>

等市场表现强劲，预计该渠道将维持较好增长。在 C 端消费医疗领域，随着消费者健康意识提升和消费升级，该领域增速有望显著高于其他渠道。公司计划加速其能力建设，抓住新市场机会，预计 C 端业务将实现较快增长。整体而言，公司对医疗业务三大渠道在 2025 年的发展充满信心。

2. 请介绍稳健医疗 C 端业务的情况及发展思路。

答：目前，医疗 C 端业务展现出较快的增长势头，主要得益于稳健品牌的严肃医疗心智和广泛的会员基础。截止 2025 年 3 月 31 日，稳健医疗全域粉丝数量超过 1,700 万；公司产品已进驻 23 万家 OTC 药店，覆盖范围广泛。公共卫生事件后，国内消费者对医疗和健康护理产品的需求持续增长，公司产品线从口罩拓展至鼻腔护理、医美个护、功能湿巾和护理护具等多个品类，利用医疗背景所赋予的“安心”“放心”的品牌形象，加大了在品牌建设和渠道推广方面的投入，进一步巩固了市场地位。为了抓住消费医疗领域的新机遇，公司将积极加速 C 端能力建设，以应对市场增长和消费者需求的变化。

3. 2025 年公司医疗业务是否还有潜在的外延整合方向及并购标的？

答：公司投资并购的核心原则是始终围绕整体战略展开。我们的战略目标是打造“全球医用耗材一站式解决方案”，只要有助于实现这一目标，我们都会考虑，根据具体项目的情况灵活决策。

公司于 2024 年 9 月份并购了美国医用耗材公司 GRI（75.2%股权），该并购加强了公司的海外产能、销售渠道及本地化运营能力，是公司坚定迈向全球化战略方向的重要举措，具有里程碑式的意义。展望 2025 年，我们将主要聚焦于投后整合工作，旨在提升与已并购企业的协同效应。我们相信，通过深度整合，能够充分发挥各方的优势，实现资源的优化配置和价值的最大化。

4. 请介绍棉柔巾市场的发展情况及公司棉柔巾品类的市场打法。

答：当前，棉柔巾市场整体呈现增长态势，行业规模已达百亿级，市场空间广阔，增长潜力大。棉柔巾作为全棉时代最重要的品类之一，我们已制定了一体化的经营计划，涵盖商品、营销和渠道建设。营销层面，我们将持续做好消费者沟通工作，帮助消费者分辨全棉和化纤材质的区别，了解全棉产品的舒适、健康和环保的属性。通过精准的市场定位和有效的营销策略，进一步扩大市场份额，巩固全棉时代干湿棉柔巾在市场中的领先地位。在产品创新方面，我们将针对不同场景，开发差异化产品，以满足多样化的消费需求。整体上，全棉时代将坚持使用 100%优质棉花，确保产品品质，通过持续的品牌建设和产品创新，提升品牌知名度和市场影响力。

	<p>5. 请展望 2025 年两大主业盈利能力的发展趋势。</p> <p>答：2025 年，公司两大主业的盈利能力整体呈现出稳中向好的提升态势。2024 年，医疗业务整体营业利润率为 7.6%；全棉时代营业利润率为 12.1%，自 2022 年起持续回升。展望 2025 年，医疗业务受公共卫生事件影响的阶段已基本结束，防护产品去产能去库存工作已经完成，营业利润率有望同比提升。全棉时代品牌势能上升，消费者认可度提高，产品结构优化，降本增效成果显著，毛利率预期向好；营销投放更加精准，管理费率预计下降，消费品业务整体营业利润率有望继续提升。</p> <p>6. 请介绍一下近期全棉时代主要的营销活动。</p> <p>答：全棉时代持续通过多样化的营销活动，积极提升品牌知名度与美誉度，强化战略品心智。4 月 10 日，全棉时代棉柔巾正式启动一物一码专属防伪溯源查询系统，全链路生产追踪，让消费者能够放心购买、安心使用。央视网与专家团到访稳健医疗工厂，见证全棉时代旗下奈丝公主高标准的医护级卫生巾生产全过程，让每位女性经期更加安心，视频于 4 月 28 日上线。5 月，全棉时代携手央视财经和品牌代言人郭晶晶，开启探厂之行，揭秘“三好棉柔巾”的诞生全过程，5 月 16 日视频于全网投放，获得良好反响。5 月 23 日，全棉时代家居服全球代言人赵丽颖做客全棉时代京东直播间，与消费者积极互动，共赴一场舒适对话，探寻全棉舒适生活的答案。</p>
附件清单（如有）	
日期	2025/5/30