

证券代码：300677

证券简称：英科医疗

英科医疗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他 <u>2026年山东辖区上市公司投资者网上集体接待日活动及公司2025年度暨2026年第一季度业绩说明会</u>
参与单位名称	社会公众、投资者等
时间	2026年5月15日（星期五）15:00-16:30、16:30-17:30
地点	“全景路演”网站（ http://rs.p5w.net ） “价值在线”（ www.ir-online.cn ）
上市公司接待人员	董事、总经理 陈琼 董事会秘书兼财务总监 冯杰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、就这二季度1.5个月当中，经营情况较第一季度有哪些改善？预计二季度及今年度经营目标达成度有多高？</p> <p>回复：尊敬的投资者您好，受原材料供需关系影响，二季度一次性手套出货价格高于一季度。请您了解，谢谢！</p> <p>2、有资金为什么不回购自家股票？没资金为什么还投资理财产品？美元贬值的时候拿着美元不动，美元升值了，为什么换成港币？</p> <p>回复：尊敬的投资者，您好！基于对公司未来发展前景的信心和对公司内在价值的认可，为了维护广大投资者的利益，增强投资者对公司的信心，综合考虑公司自身财务状况、经营状况和发展战略等因素，公司分别于2022年、2023年及2024年启动了股份回购，累计成交总金额超4.94亿元。未来，公司将继续根据所处发展阶段，统筹好公司发展与股东回报的动态平衡，切实让投资者分享公司的</p>

成长与发展成果。感谢您的关注！

3、陈总好，我想请问一下，公司在接下来将做哪些动作来防止汇兑损失，类似公司持有大量美元资产的上市公司不少，但是基本上都会做对冲或者套期保值、或者通过增加美元负债的方式等来防范风险，之前陈总也说会做类似动作，截止目前进展怎么样，裸美元资产多头头寸还剩余多少，未来准备做到全对冲还是怎么样一个比例，这个目标预期什么时候实现，谢谢

回复：尊敬的投资者您好，2026年4月起已将部分人民币贷款转换成港币贷款以对冲美元和人民币之间汇率波动损失，已见效果，后续会持续操作，以降低汇率波动的影响。请您了解，谢谢！

4、一季度，汇兑收益损失太大，二季度是否有改善？非洲刚果金爆发埃博拉疫情，当地是否有区域经销商

回复：尊敬的投资者您好，公司已采取汇率对冲措施，后续效果会逐步显现。公司目前已在非洲市场有销售，后续会加大非洲市场开拓。感谢您的关注！

5、还有一个问题想了解，安徽凯泽二期项目目前进展如何，何时投产何时能满产，生产的丁腈胶乳是生产哪个牌号的丁腈手套的，成本是否相对于日韩有优势，大概低多少，产品较一期是否有区别，谢谢

回复：尊敬的投资者您好，目前安徽凯泽二期基建及辅助设施建设已完成大部分，后续会根据公司扩产速度、对胶乳需求量来安排对二期的投产；得益于国内炼化产能布局完善、供给韧性充足，可有效匹配并保障化工全产业链原料及终端消费需求，公司自产丁腈胶乳成本较日韩有优势。感谢您的关注！

6、感谢陈总的回答，期待也相信公司能管控好汇率波动带来的风险。另外，还想请问贵司目前的丁腈手套产能以及出货情况中，各个细分种类的比例分别都是多少，特别是高端的医疗等领域所对应的出货占比是多少，未来这一比例是否会持续提高，公司的目标大概是个什么节奏，谢谢

回复：尊敬的投资者您好，近年来公司快速扩充产能，升级生产装备，已成为一次性手套行业的全球领导者。截至 2025 年末，公司一次性非乳胶手套的年化产能达到 1030 亿只，其中一次性丁腈手套年化产能为 700 亿只，一次性 PVC 手套年化产能为 330 亿只，保持满产满销的状态。一次性手套行业市场需求稳定增长，不管是医疗领域还是消费领域，随着公共卫生意识的提升以及一次性手套使用的日益广泛，预计未来全球一次性手套市场可能将持续扩大。

7、陈总好，贵司管理团队不管从战略布局还是执行落地能力都非常的优秀务实，目前也处于一个非常好的周期反转窗口，我想了解一下，除了国内外市场经销商模式的基本盘外，是否考虑加大国内零售市场的开发。我浏览过贵司在各个互联网平台和电商平台上的产品，从品牌调性来看，还是没有摆脱医用这个底层基因，是否考虑建设一个针对家庭使用场景的子品牌，在宣传上更多场景化，绑定一些同属性品牌去促销培养消费习惯，打开第二增长曲线。

回复：尊敬的投资者您好，英科医疗在内销市场以自有品牌为主，主要面向 C 端和 B 端客户，公司高度重视国内零售与家用 C 端市场，正将其作为第二增长曲线重点打造。一方面，我们在夯实医用专业形象的同时，已针对家庭场景推出独立家用产品线（如食品级丁腈、钻石纹丁腈手套、12 寸丁腈手套等），并在电商平台设立专属页面，强化“厨房料理、家居清洁、宠物护理”等场景化定位，弱化英科医疗医用色彩。另一方面，渠道上，在深耕天猫、京东、抖音等电商平台的同时，积极拓展高端商超、家居生活馆等线下零售渠道，推进渠道下沉。先通过现有品牌的家用化改造与场景化营销打开市场，全力做大做强家用防护市场，打造公司第二增长曲线。另外，非常感谢您的宝贵建议，我们会谨慎评估家用子品牌的可行性，将其放入我们中长期规划中。

8、截止今天一次性手套年产多少亿？今年大概增加多少亿投产？订单排到几月份了？现在出口订单是多少钱？公司不做市值管理吗？现金那么多怎么不拿出百分之 1% 现金回购股份，增加股东持

股信心。怎么公司不收购那些停产一次性手套厂？做大做强

回复：尊敬的投资者您好，截至 2025 年末，公司一次性非乳胶手套的年化产能已经达到 1030 亿只，其中一次性丁腈手套年化产能为 700 亿只，一次性 PVC 手套年化产能为 330 亿只。2026 年预计新增三个车间产能。公司一次性手套产品仍保持满产满销状态。公司管理层始终高度重视全体股东利益，对股价表现保持密切关注。非常感谢您提出的回购股份、收购停产一次性手套厂相关建议，您的建议已收悉，公司会结合自身经营发展规划与市场情况综合考量相关事宜。感谢您对公司的关注。

9、公司为什么不拿出一部分资金回购股份以提振股价呢？

回复：尊敬的投资者，您好！基于对公司未来发展前景的信心和对公司内在价值的认可，为了维护广大投资者的利益，增强投资者对公司的信心，综合考虑公司自身财务状况、经营状况和发展战略等因素，公司分别于 2022 年、2023 年及 2024 年启动了股份回购，累计成交总金额超 4.94 亿元。未来，公司将继续根据所处发展阶段，统筹好公司发展与股东回报的动态平衡，切实让投资者分享公司的成长与发展成果。感谢您的关注！

10、（1）汇兑与关税风险管理：公司出口占比高，2026 年一季度汇兑损失显著，同时面临美国等市场的高关税压力。请问公司当前汇率对冲策略、衍生品工具运用、海外产能布局的最新进展与中长期规划，如何进一步降低汇兑与关税波动对盈利的冲击？（2）国内市场战略定位：近年国内收入增速较快但占比仍低。请问公司未大规模布局国内市场的核心制约因素是成本结构、渠道壁垒，还是产品定位与国内需求匹配度问题？未来 3-5 年国内市场的目标占比、渠道建设与品牌投入计划如何？（3）家用/保洁手套 C 端拓展：公司部分丁腈/PVC 手套具备食品级、轻薄耐用特性，适配家庭保洁、餐饮、家务场景。请问公司对家用防护 C 端市场的战略评估如何？是否有独立产品线、品牌规划与渠道下沉计划？预计何时形成明显收入贡献？

	<p>回复：尊敬的投资者您好，1.关于汇率对冲方面：人民币升值可能会在一定程度上影响公司的汇兑损益，公司已有针对美元货币资金的保值增值措施，会积极采取优化业务布局、合理进行汇率风险管理，密切关注汇率变动，合理运用远期外汇等衍生金融工具进行汇率管理，降低汇率波动风险，保障公司的稳健发展。 2.公司国内收入近年增速较快但整体营收占比仍偏低，主要是历史资源侧重海外布局，没有多余的产能覆盖国内市场，随着公司近几年和未来产能的扩大，公司将重点加大国内市场投入，持续完善医疗、工业、消费端等全渠道布局，强化品牌建设 with 本土化产品适配，稳步提升国内营收占比，逐步形成海内外市场均衡发展的格局。 3.公司高度看好家用防护 C 端市场，认为食品级丁腈 / PVC 手套在家庭保洁、餐饮料理等场景具备广阔增长空间，是国内重要战略方向。公司已推出独立 C 端产品线，包括电商专属家务款、山姆定制款及低克重丁腈手套，适配家用轻薄、耐用、低敏需求；品牌以“医疗级品质、家庭级防护”为核心，线上深耕抖音、京东、天猫等平台，线下进驻高端商超并推进地域渠道下沉，长期打造国内家用防护领军品牌；目前 C 端收入已快速增长。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应披露重大信息。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026 年 5 月 15 日</p>