

证券代码：300888

证券简称：稳健医疗

公告编号：2026-038

稳健医疗用品股份有限公司

2026 年半年度报告摘要

2026 年 8 月 25 日

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

☐适用 ☒不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☒适用 ☐不适用

是否以公积金转增股本

☐是 ☒否

公司经本次董事会审议通过的利润分配方案为：以截至 2026 年 8 月 21 日公司总股本 582,970,928 股扣除回购专用证券账户持有的公司股份 8,046,762 股后的股本总额 574,924,166 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利 5.0 元（含税），预计派发现金股利 287,462,083.00 元（含税），不送红股，不以公积金转增股本。在利润分配方案披露至实施期间，若享有利润分配权的股份总额发生变动，公司将按照现金分红比例不变、现金分红总金额变化的原则进行相应调整。

公司 2026 年半年度现金分红和股份回购总额为 416,903,087.74 元，占公司 2026 年半年度归属于上市公司股东净利润的 81.19%。其中：（1）2026 年半年度向全体股东每 10 股派发现金股利 5.0 元（含税），预计派发现金股利 287,462,083.00 元（含税），约占 2026 年半年度归属于上市公司股东净利润的 55.98%；（2）2026 年 1-6 月，公司通过回购专用证券账户以集中竞价交易方式回购公司股份 4,604,262 股，成交总金额为 129,441,004.74 元（不含交易费用），约占 2026 年半年度归属于上市公司股东净利润的 25.21%。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

☐适用 ☒不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	稳健医疗	股票代码	300888
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	陈惠选	徐佳、刘燕香	

电话	0755-28066858	0755-28066858
办公地址	深圳市龙华区民治街道北站社区汇隆商务中心 2 号楼 42 层	深圳市龙华区民治街道北站社区汇隆商务中心 2 号楼 42 层
电子信箱	investor@winnermedical.com	investor@winnermedical.com

2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

☐ 是 ☒ 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期 增减
营业收入（元）	5,486,211,258.52	5,296,211,956.92	3.59%
归属于上市公司股东的净利润（元）	513,499,129.90	491,998,009.07	4.37%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	462,326,436.70	460,623,731.26	0.37%
经营活动产生的现金流量净额（元）	313,432,891.06	339,925,774.07	-7.79%
基本每股收益（元/股）	0.8821	0.8449	4.40%
稀释每股收益（元/股）	0.8821	0.8449	4.40%
加权平均净资产收益率	4.36%	4.32%	0.04%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末 增减
总资产（元）	18,971,905,602.01	18,404,858,027.22	3.08%
归属于上市公司股东的净资产（元）	11,682,259,501.02	11,516,711,030.45	1.44%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	29,602	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）					
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况
					股份状态 数量
稳健集团有限公司	境外法人	69.75%	406,614,387	0	不适用 0
中国银行股份有限公司—华宝中证医疗交易型开放式指数证券投资基金	其他	1.36%	7,919,560	0	不适用 0
香港中央结算有限公司	境外法人	0.93%	5,411,254	0	不适用 0
方修元	境内自然人	0.48%	2,770,335	2,077,751	不适用 0
彭干泉	境内自然人	0.41%	2,409,400	0	不适用 0
郑君辉	境内自然人	0.28%	1,626,380	0	不适用 0

	人					
夏新明	境内 自然人	0.25%	1,438,414	0	不适用	0
招商银行股份有限公司— 永赢中证全指医疗器械交 易型开放式指数证券投资 基金	其他	0.25%	1,433,458	0	不适用	0
李厚恒	境内 自然人	0.23%	1,336,000	0	不适用	0
中国工商银行股份有限公 司—易方达创业板交易型 开放式指数证券投资基金	其他	0.19%	1,102,352	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明		不适用				
前 10 名普通股股东参与融资融券 业务股东情况说明（如有）		公司股东夏新明除通过普通证券账户持有 48,400 股外，还通过中信证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 1,390,014 股，实际合计持有 1,438,414 股。 公司股东李厚恒除通过普通证券账户持有 26,400 股外，还通过中国银河证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 1,309,600 股，实际合计持有 1,336,000 股。				

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

☐适用 ☒不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

☐适用 ☒不适用

公司是否具有表决权差异安排

☐是 ☒否

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

☐适用 ☒不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

☐适用 ☒不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

☐适用 ☒不适用

三、重要事项

稳健集团定位于医疗及消费板块协同发展的大健康企业，“医疗+消费”双轮驱动的独特商业模式

带来了相互助力的协同效应：公司一向重视产品质量和创新研发，是集团发展的根基，作为自主发明的“全棉水刺无纺布”工艺技术，其应用从医疗行业跨界至消费品，开创棉柔巾、棉里层口罩等品类；采购上，棉花作为核心原材料，相比单一板块，两大板块对棉花的需求量更大，集中采购提升议价能力，平抑成本波动；供应链上，全产业链体系实现生产、仓储到物流的共享，降低制造和管理成本；品牌上，医疗背景专业的品质控制为全棉时代的安全感和信赖感打下了坚实的品质基础，为全棉时代提供了专业背书，增强了全棉时代品牌美誉度和客户忠诚度。两大业务相互协同、均衡发展，形成互补性增长引擎，产品均为刚需、高频使用特性，有效平衡短期行业波动与长期业绩增长，加强了公司穿越经济周期的抗风险能力，为公司高质量发展奠定坚实基础。

（一）财务业绩分析

2026 年上半年，外部环境纷繁复杂，人民币升值、原材料价格上涨、地缘政治冲突等多种因素，给公司的生产经营带来一定影响。稳健集团秉承“产品领先、卓越运营、品牌向上、数智赋能”的战略方针，迎难而上，主动突破，顶住压力，实现了收入利润的双增长，凸显了公司发展的韧性。报告期内，公司累计实现营业收入 54.9 亿元，同比增长 3.6%；归属于上市公司股东净利润 5.1 亿元，扣除非经常性损益归属于上市公司股东的净利润 4.6 亿元，同比分别增长 4.4%和 0.4%。

①医用耗材业务：高端化、品牌化与全球化持续推进

致力于发展成为“医用耗材一站式解决方案”的品牌，稳健医疗产品涵盖高端伤口敷料、手术室耗材、健康个护产品、感染防护产品及传统伤口护理与包扎产品等。公司重视研发投入，医疗产品注册证数量优势突出，形成了稳健医疗的竞争壁垒。2026 年上半年，医疗板块整体实现营业收入 25.9 亿元，占主营业务收入的 48%，同比增长 2.9%，实现毛利率 38.7%，较去年同期提升 1.3 个百分点；面对外部冲击，医疗板块逆势保持平稳发展。

品类方面，手术室耗材以手术衣、手术洞巾和专业的造影、剖腹产、泌尿等各类手术组合包深入覆盖国内外终端市场；高端敷料持续推进技术深耕与拓展新客户、扩大品牌知名度。受到去年海外出口高基数影响，本报告期手术室耗材和高端敷料品类分别实现营业收入 8.0 亿元和 4.9 亿元，同比分别增长 7.7%和 2.8%。截至报告期末，医用耗材领域共持有各项研发专利 1,115 项、医疗产品注册证 901 项（其中三类医疗产品注册证 32 项，海外注册证 505 项）。

渠道方面，2026 年上半年，公司坚持“海外业务+国内严肃医疗+日用消费医疗”三线并进发展，通过多种方式持续深耕，积极打通营销通路。报告期内，海外市场受到去年出口高基数影响显著，上半年公司国外销售渠道实现营业收入 14.6 亿元，同比增长 2.5%，占医疗业务比重 57%。国内医院渠道稳步拓展，上半年实现营业收入 4.4 亿元，同比增长 6.0%，占比 17%。日用消费 C 端业务（国内药店、国内外电子商务渠道）累计实现收入 4.5 亿元，占比 17%，其中跨境电商平台累计同比增长近双位数，实

现较好增长；截至报告期末，国内电商平台累计粉丝数 1,804 万。

②消费品业务：二季度棉柔巾和线上渠道实现双位数增长

消费品业务方面，全棉时代背靠“医疗背景、全棉理念、品质基因”的三大核心优势，汇聚了追求“安心、幸福、可持续”的高粘性客户群。报告期内，全棉时代践行爆品策略，精细化渠道运营，坚持价值回归，不断夯实品牌建设。2026 年上半年，全棉时代实现营业收入 28.4 亿元，占主营业务收入的 52%，同比增长 3.6%，毛利率、营业利润率稳步提升。

品类方面，核心爆品干湿棉柔巾作为全棉时代第一大单品，销售额保持良好增长，报告期内累计实现营业收入 9.0 亿元，同比增长 10.4%（其中第二季度同比增长 19.3%），多款棉柔巾产品在大型线上平台上销量持续保持领先。卫生巾方面，“奈丝公主”凭借“五超”全棉体感科技（超净吸、超透气、超柔软、超环保、超方便）和稳健医疗的安心洁净车间的生产环境，报告期内累计实现营业收入 4.8 亿元，在去年高基数的情况下增速略有承压（25 年上半年同比增速为 68%），但季度间同比下降幅度已有所收窄。成人服饰方面，Cotton Tech 全棉科技平台技术（全棉柔软、透气、保暖、凉感、防晒、抗菌、全棉芯等）全面落地，公司战略聚焦内裤及家居服等贴身品类，上半年累计实现营业收入 5.8 亿元，同比增长 10.8%。婴童服饰及用品通过提升产品面料和设计颜值，报告期内累计实现 5.2 亿元，同比增长 12.1%。全棉时代不断通过研发创新，丰富产品品类，提高产品竞争力，截至报告期末，全棉时代累计获得各类专利 600 项。

渠道方面，2026 年上半年，线上渠道持续深耕，聚焦新品、爆款矩阵，努力打造战略品的竞争优势；报告期内，线上渠道实现营业收入 17.8 亿元，同比增长 4.1%，占消费品业务比重 63%，尤其第二季度，线上销售增速已提升至双位数水平；兴趣电商平台持续较好增长（例如抖音上半年同比增长近 20%，占线上收入比重 15%）。作为品牌宣传、产品体验及客户服务的重要阵地，全棉时代线下门店稳步发展，截至 2026 年上半年末，公司存量门店 508 家（其中直营店 387 家，加盟店 121 家），上半年新开门店 11 家（新开直营店 6 家、加盟店 5 家）；报告期内，线下门店实现营业收入 7.2 亿元，同比持平，占比 25%。商超渠道积极发展，报告期内贡献收入 2.8 亿元，同比增长 12.2%，占比 10%。截至报告期末，全棉时代全域会员人数近 7,500 万人，较去年末增长 7.1%，品牌渗透持续拓圈。

③公司盈利能力和资产情况分析

2026 年上半年，医疗业务，原材料价格和海运费上涨对成本控制带来较高挑战，公司通过新品迭代、降本增效等综合措施，使得医疗主营业务毛利率提升 1.3 个百分点至 38.7%，但因出口业务受人民币升值等影响营业利润率下降 1.5 个百分点至 7.1%；消费品业务通过聚焦战略品、折扣管理、精细化运营等举措，克服原材料价格上涨的影响，主营业务毛利率与营业利润率同步提升 0.2 个百分点，分别至 58.9%和 14.2%；公司整体归母净利润为 5.1 亿元，同比增长 4.4%（因人民币升值，导致上半年汇兑

损失较去年同期增加约 0.8 亿元）。

资产情况方面，截至 2026 年上半年末，公司总资产达到 189.7 亿元，较年初增长 3.1%；资产负债率为 34.2%，保持较低水平；现金及理财产品等合计 66.6 亿元，占总资产比重 35.1%；资产质量整体保持良好水平。

股东回报方面，公司积极践行“质量回报双提升”行动，通过持续现金分红和股份回购回报投资者支持。2026 年半年度利润分配方案为：每 10 股派发现金股利 5.0 元（含税），拟派发现金股利 2.9 亿元，上半年回购股份支付现金 1.3 亿元，两项合计约占 2026 年半年度归属于上市公司股东的净利润的 81.2%。公司已于 2026 年 4 月 30 日同步披露《未来三年股东回报规划（2026 年-2028 年）》及《关于回购公司股份并用于注销的公告》：明确在保证公司能够持续经营和长期发展的前提下，公司盈利且外部经营环境和经营状况未发生重大不利变化，未来三年每年现金分红比例原则上不低于 55%；公司宣布回购 2 亿元至 4 亿元股份并全部注销，以增厚每股收益，截至 2026 年 8 月 21 日，公司已累计回购股份约 804.68 万股，成交金额约 2.3 亿元。

④未来发展展望

在稳健集团的发展历程中，公司已经成功穿越了五次经济周期，过程中我们始终坚守初心，不断沉淀、传承、发扬。公司一直秉承“质量优先于利润，品牌优先于速度，社会价值优先于企业价值”的核心经营原则，以“产品领先，卓越运营，品牌向上、数智赋能”为发展战略，始终坚持医疗与消费板块并驾齐驱，坚持国内和国际市场携手共进，坚持线上和线下渠道协同发展，坚持利他主义和长期主义，致力于为全球用户提供安全、高品质、高性价比、强体验感的产品和服务。

（二）经营管理情况

（1）品牌建设

2026 年上半年，稳健集团坚定以“产品领先、卓越运营、品牌向上、数智赋能”为核心战略，推动稳健医疗和全棉时代品牌建设迈上新台阶。

链博会高光亮相，品牌声量持续放大。稳健医疗和全棉时代 6 月亮相第四届链博会，作为健康生活链馆双链主企业，以“一朵棉花 改变世界”为主题，呈现从棉田到手术室的完整生态链，获央视总台、央视网、新华网、人民网等权威媒体深度报道。

①稳健医疗品牌建设

绿色手术室战略引领，专业品牌体系加速构建。以“绿色手术室”综合解决方案为核心支点，朝着“中国绿色手术室第一品牌”战略目标迈进。上半年积极参与国内外权威学术大会，自主举办院内会、科室会，并依托卫生经济学研究等项目深度参与临床路径优化，推动产品实现从“市场可及”向“临床

首选”价值跃迁，持续巩固在全球医疗专业人士中可信赖的品牌形象。

品牌温度与专业厚度并行。将医用级品质延伸至大众运动防护场景，赞助壹基金“为爱同行”公益活动及“花 young 的她”鲲鹏径徒步活动，推广“科学护创三部曲”，以专业实力践行社会责任，让品牌在精准人群中建立深厚情感认同。

全球化布局纵深推进。越南生产投资项目正式动工，推动从“产品出海”向“产能出海”跨越，以全球视野塑造中国医疗品牌新高度。

稳健医疗正以医疗科技守护健康，持续引领医疗健康产业品牌价值提升。

②全棉时代品牌建设

全棉时代以“品牌向上”为航标，将安心、幸福、可持续的理念，通过一次次真诚的行动与沟通，深化与消费者的情感链接，让品牌形象既有力量，又有温度。1 月，全棉时代新年幸福红馆在成都、重庆、武汉、西安、昆明、北京相继落地，消费者在丰富的互动中体会年味。3 月 2 日，全棉时代旗下女性护理品牌奈丝公主官宣卢昱晓为“美好代言人”。3 月 18 日，全棉时代官宣张凌赫为家居休闲服饰全球代言人，「家有全棉更舒适」品牌主题展同步在全国 8 城启幕。3 月底，全棉时代首度登临「中国国际时装周」，以全棉「质造风尚」主题大秀，演绎一朵棉花的舒适与可持续时尚。4 月，全棉时代携手品牌代言人郭晶晶，推出主题短片《妈妈般的安全感》，同步发起「新生儿安全感守护计划」，从产品延伸到知识支持、城市公共空间的暖心服务，让“新生第一件，安心选全棉”的品牌主张深入人心。5 月，奈丝公主“美好予她”再出发，联合中国听力医学发展基金会开展“听障女性经期关爱行动”，以健康科普与爱心物资传递温暖与关爱。5 月 29 日，全棉时代厦门万象城城市旗舰店开业，以“家有全棉更舒适”为设计理念，六大生活场景，沉浸式展现舒适、健康、环保的全棉生活方式。

（2）产品研发

①稳健医疗产品研发

2026 年上半年，稳健医疗持续以全棉水刺无纺材料功能化技术、高端伤口护理技术及前沿生物材料为核心驱动，聚焦核心材料配方升级与产品技术迭代创新。手术室耗材领域，坚定推进“全棉替代化纤”战略，持续迭代全棉水刺无纺布材料性能，通过优化纤维交织工艺与后整理技术，显著提升手术衣等高频耗材的阻菌性、抗渗血性及穿戴舒适度，进一步深化“绿色手术室”全流程解决方案。公司持续在高端伤口敷料赛道技术深耕与国产化发展战略，集中发力高端伤口敷料核心基础原材料自研自产，目前 III 类水胶体敷料进入注册阶段，新一代功能性疤痕敷料和医用水凝胶敷料已顺利取得医疗器械注册证书；生物活性敷料业务持续深耕胶原蛋白基材迭代升级与抗菌敷料新品类研发拓展工作，公司全自主研发的胶原蛋白原料已应用医美面膜产品实现规模化量产并正式上市，进一步打通生物活性原料向下游医美医用产品转化的产业化通路，全方位夯实公司在医用敷料、医美敷料、功能性防护敷料多管线的技

术壁垒与商业化落地能力。呼吸防护领域创新成果丰硕：成功上市活性炭棉里层口罩，依托活性炭与全棉基材的复合工艺，有效吸附甲醛、油烟等有害气体，拓展了棉里层口罩在工业防护、居家净化等新场景的应用；双面棉口罩研发取得重大进展，通过双层棉柔结构设计，在提升亲肤触感与透气性的同时，进一步增强产品可降解环保属性；手术室专用医用外科棉里层防护口罩实现关键技术突破，临床试验效果显著，表现优异，显著提升了公司医用外科口罩的核心竞争力。

②全棉时代产品研发

2026 年上半年，全棉时代践行“产品领先、材料先行”战略，无纺布持续推进自柔软、灭菌等技术并拓展使用场景，有纺品依托 Cotton Tech 九大科技，聚焦核心品类，推动棉基材料、织造与功能技术、终端产品的协同创新及产业化，全面优化多场景产品体验。

公司本期核心研发成果显著。在纺纱技术上，超低捻高强纱线实现量产应用，捻度下降 10%、强力稳定，面料抗起毛起球达 4 级，提升贴身、婴童及家居床品综合品质；风柔棉 5.0 迭代升级，蓬松度提升 45%，回弹与抗变形能力大幅增强，适配婴幼儿与敏感肌贴身场景。

面料领域，自研全棉经编裤装高弹技术，优化面料稳定延展性，解决裤装久穿变形、活动受限问题；创新全棉软壳复合面料，集保暖、耐磨、抗变形、无氟防泼水于一体，兼顾纯棉透气亲肤特性，适配通勤与轻户外场景。同时，公司完成 200S 高支纱、踏雪感、自柔软等工艺升级，显著提升婴童、贴身及家纺产品质感与舒适度。

功能材料方面，公司落地全棉消臭耐洗、速干整理技术，有效改善棉品久穿异味、干燥缓慢等痛点。同时实现无氟防泼水与防晒功能叠加，绿色环保，大幅提升产品通勤、户外场景适配能力。

无纺消费品持续优化升级。婴儿湿巾落地天然植提极简防腐配方，成分精简、性质温和，适配婴童及敏感肌护理；全棉水刺棉柔巾依托优异材质特性覆盖多元日常场景；一次性出行产品完成版型与基材升级，舒适度、贴合度及便携性显著提升，适配差旅场景。

公司深化产学研医协同研发，联合多方机构围绕皮肤健康、面料舒适性、人体工学等开展专项研究，构建以用户体验为核心的验证体系，以科研成果精准赋能产品迭代。

未来，公司将持续深耕棉基核心技术，推进材料、工艺、功能、场景全方位创新，打造高品质、安全绿色的全棉产品，稳固自身在棉生活领域的技术壁垒与差异化竞争优势。

（3）数智化建设

2026 年上半年，公司持续深化数字化转型，将人工智能作为提升运营效率、优化业务流程和增强经营决策能力的重要引擎，推动数字化建设由流程在线化、数据资产化向业务智能化加速演进。公司围绕统一 AI 入口、智能执行能力和企业级技术底座，持续完善人工智能应用体系，稳步推进 AI 从员工效率场景向专业业务流程和经营决策场景拓展。公司根据业务需求引入和适配主流大模型能力，强化知

识、数据、流程与 AI 的融合，并同步完善数据安全、权限控制、合规审查和人工复核机制。医疗业务板块持续推进营销与客户运营数字化，升级国内零售销售全链路客户关系管理系统，强化客户管理、销售过程协同和营销活动支撑能力。海外核心经营管理系统建设取得阶段性进展，完成总体方案和全球模板方向设计，推动业务流程、数据标准和管理规则逐步统一，为全球业务协同和精细化运营夯实基础。集团财经共享建设有序推进，持续提升共享服务、组织协同、审批效率和员工办公体验。全棉时代业务加快线上线下一体化与 AI 应用融合，围绕商品、用户、门店、营销和履约等关键环节，持续完善“统一平台、数据驱动、智能赋能”的数智化底座。在商品与门店运营方面，推进智能拣货、智能巡店、陈列辅助识别等应用，提升门店运营标准化和执行效率；在用户运营方面，应用智能客户触达、消费者反馈分析和智能营销等能力，推动用户洞察向产品和服务改进转化，促进会员运营由规模经营向分层精细化经营升级；在经营管理方面，加强数据分析、异常识别和运营辅助决策，提升多层级经营管理效率。制造与供应链板块持续推进智能制造和智慧物流建设，围绕仓储网络、设施设备、人员配置、库存管理和作业路径等环节，应用数字化和智能化手段提升运营效率。以荆门基地为试点，推进商品、生产、仓储和物流等环节的数据贯通与系统协同，探索形成从生产计划、过程执行到仓储履约的数字化闭环，并逐步沉淀可复制的智能制造和智慧供应链能力。总体来看，2026 年上半年，公司持续加强全球经营管理平台、数据治理、数据应用和 AI 能力建设，推动人工智能嵌入真实业务流程，以效率提升、成本优化、质量改善、响应提速和风险降低为导向，支撑公司“产品领先、卓越运营、品牌向上、数智赋能”战略落地。

稳健医疗用品股份有限公司

二〇二六年八月二十五日