



美德向邦醫療國際股份有限公司  
(百慕達註冊成立)

## 2021年4月28日本公司年度股東常會 - 股東問題回覆

---

美德向邦醫療國際股份有限公司（下稱「本公司」，及其子公司，下稱「本集團」）的董事會（下稱「董事會」）在此感謝所有在本公司年度股東常會之前提交問題的股東。本公司年度股東常會將於2021年4月28日下午3:00以電子方式舉行。

我們將收到的重要問題歸類為幾個關鍵議題統一回覆，該等回覆請參閱以下附錄。由於收到的問題數量甚多且有許多重覆，我們很抱歉無法逐一回覆。

本公司年度股東常會結束後，投票結果將上傳至新交所網站。年度股東常會會議紀錄將在5月28日或之前於新交所網站及本公司網站發布，網址為 <https://www.medtecs.com/medtecs-stock-information-for-investors/>。

執行董事長楊克誠先生於2021年4月27日呈交新加坡證券交易所。

---

### 媒體/投資者關係聯絡人資料：

Citigate Dewe Rogerson Singapore Pte Ltd  
Ms Samantha Koh / Mr Justin Teh  
電話：+65 6534 5122  
電子郵件：[investor.relations@medtecs.com](mailto:investor.relations@medtecs.com)

本公告由本公司編製，其內容已由本公司保薦人 R & T Corporate Services Pte. Ltd.（下稱「保薦人」）核閱以確保符合新加坡證券交易所（下稱「新交所」）的相關法令。保薦人未獨立驗證本公告的內文包括任何數字使用或陳述、意見及其他資訊的使用或揭露的正確性或完整性。

本公告未經新交所審閱或核准。保薦人和新交所無承擔本公告內文的責任，包括包含在本公告內的任何陳述或意見的正確性。

保薦人聯絡人為 Evelyn Wee Kim Lin 女士 (電話: +65 6232 0724) 和 Howard Cheam Heng Haw 先生 (電話: +65 6232 0685)，地址: R & T Corporate Services Pte. Ltd., 9 Straits View, #06-07 Marina One West Tower, Singapore 018937。

## 附錄一 股東問題回覆

<b>A. 轉主板申請</b>	
<b>1</b>	<b>問題</b> 請問有關新交所主板上市的最新進展？
	<b>回覆</b> 董事會希望向本公司股東保證本公司有意繼續完成轉主板的申請。有關轉主板申請結果的進一步更新將適時提供給股東。
<b>B. 公司業績</b>	
<b>2</b>	<b>問題</b> 和政府機構討論中的長期訂單之最新進展？
	<b>回覆</b> 本集團期望成為全球及各國團體採購組織首選的個人防護裝備（personal protective equipment，簡稱 PPE）供應商暨常備庫存合作夥伴，提供 PPE 整體解決方案。得益於本集團同時為菲律賓最大的 PPE 供應商及菲律賓 PPE 協會（Confederation of Philippine Manufacturers of PPE）之創始成員，本公司子公司已於 2021 年初贏得許多菲律賓政府標案，總得標金額達 1,000 萬美元。本集團也與菲律賓中央政府及地方政府簽署了一些合約承諾供應 PPE，總金額達 1,000 萬美元。  本集團在尋找機會成為菲律賓中央政府公務員防護性衣物供應商的同時，也申請醫療設備進口及銷售相關的許可證，以滿足菲律賓市場需求。  2021 年 4 月，本集團與柬埔寨衛生部簽屬了多個協議，承諾供應 N95 口罩、隔離衣、鞋套及防護衣。作為柬埔寨最大的 PPE 製造商及供應商，本集團將善用其優勢，爭取更多政府機構的長期訂單，以成為柬埔寨的國家常備庫存合作夥伴。
<b>3</b>	<b>問題</b> a) 第一季成果如何？儘管疫苗已經開放施打，多國疫情反而更加嚴重，此情況對公司帶來什麼影響/幫助？  b) 市場對美德醫療的新產品反應為何（如可重複使用的防護面罩和董事長在先前的演講中介紹的其他抗病毒產品）？

c) 新產品預計會增加多少資本及研發支出？

回覆

- a) 普遍看法認為於去年第四季度開始向大眾提供施打疫苗後，疫情將會很快得受到控制或甚至根除。因此客戶在該季的訂單相對保守。然而隨著世界多處出現 COVID-19 突變病毒及新一波疫情衝擊之下，市場變得越來越不樂觀，本公司也觀察到客戶下大量訂單以重新填滿其庫存的趨勢。部分國家已經開始囤積首批的國家 PPE 庫存，而本集團將繼續積極尋找機會合作提供服務。
- b) 市場對本公司四月初推出的美德神盾抗病毒系列產品反應良好。儘管有許多測試報告及認證，多數消費者對於奈米新型複合材料(TTA)抗病毒、抗菌的功能的威力還不熟悉。因為 TTA 是美德神盾抗病毒系列產品的標誌，因此管理層將持續規劃行銷策略，以提升消費者對 TTA 及美德神盾抗病毒系列產品的認知。儘管可能需要一段時間教育消費者有關此系列的功能特色及看到銷售起飛，本公司認為美德神盾抗病毒系列產品大力推廣，必得以在未來獲得回報。當越來越多人們意識到疫苗並不能確保免疫或全面預防傳染病時他們將明白擁有抑制病毒及細菌生長的產品的必要性。
- c) 身為值得信賴的一站式 PPE 解決方案和醫院物流服務提供商，本集團能第一手了解終端用戶的需求，並能夠提供解決他們痛點的解決方案，省掉不必要的研發彎路。

根據與我們服務的醫護人員、工作者及醫院的討論，我們看到需要和自家 PPE 結合使用的產品組合之需求，為提供在後疫情時代對傳染病的全面保護，美德神盾抗病毒系列產品就此誕生。

此系列產品涉及的研發支出受到良好控制。美德神盾抗病毒產品皆賦予奈米技術，有抗病毒及抗菌的功能。具體來說，這些產品都已經過 TTA 處理或在表層植入 TTA 形成保護膜，能永久有效抗有害病原體，提供永久保護。TTA 是一種具有革命性的專利奈米複合物，可抑制病毒和細菌的生長，由一家台灣公司所研發，但該公司無法將其商業化。本公司已與此台灣公司合作，幫助後者教育一般大眾 TTA 的威力，且本公司可將 TTA 應用於各種防疫產品，整合到終端用戶的日常生活中。

為了降低在疫情期間大量使用一次性 PPE 對環境造成的影響，本公司研發團隊正與其他業界夥伴合作，尋找解決方案改善 PPE 廢棄物的問題。例如，美德神盾系列產品中的抗病毒週拋型口罩，戴 5~7 天也不會產生臭味，讓使用者可以同時保護自己又保護環境。

C. 股利發放

4	<p><b>問題</b></p> <p>管理層是否已決定制訂一個固定的股息政策? 固定的股息政策在公司成長的同時可以吸引更多投資者投資於公司。</p>
	<p><b>回覆</b></p> <p>本公司沒有固定的股息政策。近年來，本公司持續投資於營運，這使我們在COVID-19爆發之時，於2020年會計年度能應付PPE需求激增。為了感謝我們忠實股東長久以來的支持，鑒於在2020年會計年度中的優異財務表現，本公司已於2021年2月宣布配發每股普通股0.0418美元的末期股息，但須於2021年4月28日的年度股東常會上獲得股東的批准。加上本公司於2020年9月配發每股普通股0.0085美元的期中股息，2020年會計年度宣派之股息總額達到每股普通股0.0503美元。</p> <p>為了確保本公司在未來幾年中可以永續的成長，鑑於PPE產業強大的成長機會，我們將需要在分配股息和保留資本以實現財務靈活性和融資增長之間取得平衡。</p> <p>鑑於董事會有信心本公司將在截至2021年12月31日之會計年度(2021年會計年度)(FY2021)保持盈利，並為回報股東，董事會認為2021年會計年度可能會派發股息。然本公司股票分紅的頻率和數量將取決於收益、財務狀況、經營成果、現金流量、資本需求、一般業務狀況、擴張計劃及董事會認為適當的其他因素。</p> <p>股東和潛在投資者應注意，上述所有陳述僅是我們當前意圖的陳述，且不具有法律約束力。未來股息的陳述可能會修改（包括減少或不宣布），且由董事會全權決定。從以上任何陳述中不能或不能推斷出我們未來的實際盈利能力或支付股息的能力。</p>
<p><b>D. 業務策略</b></p>	
5	<p><b>問題</b></p> <p>請在年度股東常會上詳細說明業務規劃及對2022-23的展望，謝謝。</p>
	<p><b>回覆</b></p> <p>展望未來，儘管疫苗施打速度加快，但因醫院及公共區域對衛生暨安全的要求提升，一般消費者的防護行為也已改變，加上政府及醫療機構陸續建構個人防護產品及醫療耗材的常備庫存，本公司董事會預期，個人防護產品的整體需求仍將持續升高。</p> <p>本公司將繼續聚焦成長型策略，一方面成為個人防護產品常備庫存的領導廠商；另一方面，以一站式的服務能量為基礎，發展成為亞洲首家為各類團體</p>

	<p>提供採購服務的平台。本公司藉由提供此等增值服務，便無須與其他單純的個人防護產品供應商，進行直接的價格競爭。</p> <p>美德集團管理階層正採取以下行動支持我們的發展策略：</p> <p>(i) 與主要原材料供應商和業內翹楚建立合作夥伴關係：積極與業內翹楚溝通合作，開發新產線，同時擴展我們的 PPE 產品範圍，包括手套、針筒、快速篩劑以及 諸如呼吸機和霧化器等醫療設備，全力爭取全球主要團體採購組織的長期訂單。</p> <p>(ii) 拓展銷售通路：透過美德全球罩送服務、Instagram、Facebook 及 Twitter 專頁等電商及社群平台經營，增加曝光，以達自有產品推廣、品牌意識提升及客戶互動率增加之效。並與亞馬遜(Amazon)及 Newegg 合作，強化美德北美物流及分銷能力。在亞馬遜和 Newegg 開設更多商店以服務不同地區並提供更多產品時，我們預計收入將進一步增長。</p> <p>(iii) 併購與合資：本公司會與外界專家及合作夥伴合作，利用他們在全球的關係和人才，以捕捉全球對 PPE 產品日益增長的市場需求。具體來說，本集團已經與 ACO International Limited (ACO) 成立合資公司 Resilient Medical Ptd Ltd，來打造整合產品開發、製造、銷售及分銷運送的平台。此合資案將裨助美德醫療擴充生產能量及拓展產品種類，進而增加營收。</p> <p>作為全球 PPE 市場的主要供應商，本集團有能力解決疫情期間發現的供應鏈問題。本公司最終目標是與政府機構、品牌商及業內翹楚合作打造具有韌性與彈性的全球 PPE 供應鏈。</p>
6	<p><u>問題</u></p> <p>1) 鑒於目前仍在持續與 COVID-19 抗戰，管理層是否有考慮與其長期客戶簽訂合約（如以固定價格或數量出售給客戶），以提高收入可見度？</p> <p>2) 就總銷量而言，2021 年是否預計較 2020 年的高基數的基礎上下降 20%？</p>
	<p><u>回覆</u></p> <p>1) 本公司的策略是從現有及新客戶中取得穩定的大型訂單，從中創造長期穩定的收入來源，以此作為我們永續成長的基礎。今年我們訂定的目標是在北美地區三個最大的團體採購組織中，與至少兩個組織簽訂長期合約。</p> <p>2) 2020 是不平凡的一年，要超越本集團 2020 年會計年度的表現甚具挑戰性。不過根據世界衛生組織對 COVID-19 疫情的統計，在可預見的未來，全球 PPE 需求及對保健產品的意識仍將保持在較高水平。與 2020 年同期相比，本集團 2021 年會計年度第一季的營收有所增長。本集團將持續努</p>

力成為領先的 PPE 常備庫存服務供應商，並成為亞洲第一家具有一站式服務能量的跨國性採購平台，以實現基業長青。

以上是根據本集團最新未經審核的管理帳目做的初步評估，並未根據本集團審計師審計或審查後的任何數字或信息。因此，股東請勿過分依賴這些前瞻性陳述，這些陳述反映了管理層對未來事件的當前觀點。本公司將適時提供有關本集團業績的更多詳細信息（包含在其發布財務業績公告之間提供的相關業務之最新進展）。