

证券代码：002382

证券简称：蓝帆医疗

蓝帆医疗股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：202101

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	中泰证券谢木青&李 建、广发证券漆经纬、建信理财、天弘基金、国泰基金、上海慈阳资管、上海河清资管、丹羿投资、顶天投资、阳光资产、中金资管、Panview Capital、建信理财、中银基金、诺德基金、太平洋证券、易方达基金、浦发银行、上海涌津投资、深圳德毅资管、上海迎水投资、鹏华基金、京华山一国际、源乘投资、汇添富、融通基金、中邮人寿、博时基金、中银资管等 32 位机构投资者参加电话会议。
时间	2021 年 4 月 30 日 10: 00-11: 30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、副总裁、首席资本官、董事会秘书 钟舒乔
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、钟舒乔先生介绍公司 2020 年度及 2021 年一季度经营情况</p> <p>1、2020 年度</p> <p>营业收入 78.69 亿元，同比增长 126.42%，归母净利润 17.58 亿元，同比增长 258.66%，扣非净利润 17.42 亿元，同比增长 268.23%。剔除商誉减值影响后，扣非净利润 35.01 亿元，同比增长 597.23%。</p> <p>（1）防护事业部：</p> <p>手套产品呈现量价齐升，尤其丁腈手套作为防护的主力单品，实现井喷式发展。截至 2020 年底的核心产能为 PVC 手套约 200 亿支/年+丁腈手套约 60 亿支/年；另外还有 TPE 及乳胶手套，虽然不</p>

是利润的主要来源，但共同组成了业内罕见的四大品类齐全的产品种类。手套产品全年合计贡献了约 32 亿元的净利润。

(2) 心脑血管事业部:

NVT: 去年完成了对瑞士 NVT AG 的收购，正式进入结构性心脏病领域。目前 NVT 已经在欧洲 10 多个国家销售，在 2020 年度欧洲疫情持续严重的限制条件下，2020 年度 NVT 在欧洲的瓣膜植入量约 600 多个，较 2019 年显著增长。尽管 NVT 还未在中国取证，但从全球植入量看，NVT 植入量与国内某主流产品在一个量级。

冠脉业务: PCI 手术在全球尤其在欧洲下滑较多，中国主要上半年受疫情影响，欧洲、东南亚则全年均下滑较多。作为一家全球化运营的公司，柏盛国际营业收入受全球疫情影响，由 2019 年的 16 亿元左右下降到 2020 年的 11 亿元左右。

(3) 护理事业部:

主要做急救包，包括车载、工业、疫情急救包等；过去每年 2,000 多万利润，2020 年实现 1 亿多利润，是疫情受益较大的板块。

2、2021 第一季度

收入 31.67 亿元，同比增长 253.01%，归母净利润 17.18 亿元，同比增长 1,086.89%，扣非净利润 16.84 亿元，同比增长 1,170.74%。

防护事业部目前仍然处于景气高点，丁腈手套方面二、三季度陆续会有 75 亿支、100 亿支项目投产（75 亿支部分生产线已于 4 月 29 日公告投产）；在目前价格形势下对今年的业绩有较好贡献。

二、集中回答与会投资者提出的问题

1、请问全球手套价格情况如何？今年变化趋势怎样？印度疫情对公司有什么影响？

答复要点:

(1) 丁腈手套:

价格持续处在高位。疫情前就呈现出需求结构向丁腈手套切换的趋势，疫情开始后作为主力需求单品，更是医院、家用、工业用量快速上升。丁腈手套供给的门槛较高，通常需要 10 至 12 个月建

设周期，如果从决策投资、开始征地到建设完成、投产，建设周期还会更长，所以供给端增加较慢。

公司 75 亿支项目 4 月底部分生产线投产，预计 6 月份全部 75 亿支生产线达产。100 亿支项目预计第三季度分步达产，即第四季度前述项目全部达产；是否进一步启动新产能将看全球供需情况。

(2) PVC 手套

相较去年高点明显回调，但仍然高于疫情前水平。国内 PVC 手套工厂开工率普遍出现一定幅度下滑，但公司的 PVC 手套生产负荷始终居于行业高位。未来几个季度预计丁腈手套价格持续性将好于 PVC 手套。

(3) 乳胶手套

乳胶手套价格处于高位。印度疫情带来了各品种手套需求提升，且印度市场青睐乳胶手套，公司已提前布局乳胶手套，有 2 亿支乳胶手套产能，现在也在继续扩产和切换一些产线到乳胶手套。

2、请介绍一下手套订单排产情况。

答复要点：锁量锁价订单提前 2 个月接单，二季度订单已接满，目前丁腈手套需求饱满、价格仍处于高位。大客户的长期订单保持仅锁量政策，长期客户较少出现退订的情况，价格随行就市。

3、请问下半年是否还有其他手套产能规划启动且会在明年投放？

答复要点：在手套行业我们早已不将产能全球第一作为追求目标，但会保证足够大的规模以保持成本竞争力，会根据供需和价格的变化情况来谨慎考虑是否进一步新上产能。公司今年至少新增 175 亿支丁腈手套产能，在全球已经比较有影响力，此前公布的拟建项目规模要分步建设。

公司执行力非常高，75 亿支丁腈手套项目从征地起步，实际建设期不到 7 个月，在业内非常难得。

4、请问目前支架在终端的植入情况、新品放量情况如何？长远来说是否有其他机遇？后续还有什么产品管线？

答复要点：公司借助集采带来的历史性机遇，把销售网络从

1,000 家左右医院拓展到了 2,200 多家。很多医院非常认可公司 Excrossal 支架的品质和性价比，一季度出货量很好，已经超出集采全年带量的额度。

3 月份公告了投资南京沃福曼，其 OCT 产品是血管腔成像的产品，是国内第一个拿证的产品，我们希望通过该投资往吉威医疗的销售渠道内导入更多的产品管线，持续增强客户和产品粘性。

2018 年收购柏盛国际之后，以此为基础打造了心脑血管事业部。收购柏盛是实现了高值耗材领域从 0 到 1 的跨越，未来是从 1 到 N 的过程，继续拓展布局高值耗材不会像之前那么困难。

柏盛只是冠脉运营平台，我们还有结构性心脏病、外周、神经产品管线。我们德国、美国、上海三个团队同步研发，形成内部的良性竞争，把三个团队中评价最好的产品拿去做临床。

5、请介绍一下护理事业部未来的预期。

答复要点：今年增长的来源主要是国内业务，之前的产品管线偏低值耗材，现在要进入公共急救护理这个领域，普及公共急救意识；在传统的护理、急救包等产品方面我们也在不断开拓国内市场。

6、算上新投产的丁腈手套，请问二季度环比是否有增长预期？

答复要点：新增的 75 亿支在二季度是分月投产，贡献利润主要在第三季度；此外第三季度还会有新增的 100 亿支分期投产，贡献利润主要在第四季度。丁腈手套产线的盈利能力很强，我们丁腈手套的增量会对今年的业绩形成良好的支撑。

7、请介绍一下 NVT 的情况。

答复要点：对比国内已上市瓣膜公司的市值，我们以 1 亿多欧元对价购买的 NVT 价格非常低，收购时机相当好。NVT 在欧洲去年的 TAVR 植入已有 600 多个，利用柏盛的销售网络协同，即使在疫情的形势下仍然实现了较快的增长。NVT 的多款瓣膜产品均会在中国做临床，同时我们还有一款针对斯坦福 A 型主动脉夹层的独家创新产品，管线非常丰富。

8、请问公司是否有将心脑血管业务分拆上市的考虑？

答复要点：公司未来有分拆上市的长远规划，以便促使市场更

	<p>好的认知到公司所布局的高值耗材业务的价值。但关于分拆上市，证监会有比较明确的监管法规，分拆条件也比较清晰；我们目前旗下一些高值耗材业务的子公司存在使用了可转债募集资金的情况，按照监管规定，短期内是暂不符合分拆上市的条件。但公司会考虑择机先行启动股权重组、引入外部私募股权投资者的工作，优化子公司的股权结构，待到条件成熟时再相机决策启动分拆上市工作。</p> <p>子公司分拆上市仅是公司目前的一个规划和方向，短期内尚不具备条件，在此提请投资者注意相关风险。</p> <p>9、请介绍一下集采后支架入院的终端价格情况及配送情况。</p> <p>答复要点：入院的终端价格已经降低。现在很多支架的入院走商业配送的模式，比如与大的全国性平台公司合作。目前按入院价的一定比例向渠道流通合作伙伴支付配送费。</p> <p>10、请问目前医生使用支架的倾向如何？总的植入量有无变化？</p> <p>答复要点：集采刚刚实行一个季度，不太好进行预测；一季度应医院的要求发货、做手术时要把型号配齐，备货量很大，全年趋势要等今年结束后看 PCI 植入量，但预计全年出货量有望超过 2020 年。</p> <p>11、请问在中国上临床的瓣膜是否可回收？</p> <p>答复要点：拟在中国上临床的瓣膜为可回收、可重新定位的第二代瓣膜。</p> <p>12、请问柏盛国际业绩承诺的补偿是如何安排的？</p> <p>答复要点：正在按照监管政策与交易对方协商沟通，会在规定时限内提交董事会及股东大会表决。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 4 月 30 日