

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：202103

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（投资者沟通会）
参与单位名称及人员姓名	中国证券报：蒋振凤 投资者：王贵建、马冬明、申志勇、罗昕颐、高山、吕晓峰、何栋梁、于泳、赵志华、朱祥、徐胜才、张建军
时间	2021年6月8日 15:00-17:00
地点	蓝帆医疗第一会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁刘文静女士 董事、实际控制人李振平先生 董事、副总裁、首席财务官、心脑血管事业部总经理孙传志先生 董事、副总裁、首席资本官、董事会秘书钟舒乔先生 独立董事宫本高先生 心脑血管事业部总经理于苏华先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司年报中披露 2021 年营收百亿，请问这其中的净利润是多少，手套业务占比多少，心脑血管事业部占比多少？</p> <p>关于公司的战略，提到了计划五年之内进入医疗器械前 50 强，请问这个 50 强标准是什么，我们是依靠哪个事业部来实现？</p> <p>二级市场的股价体现出市场是不认可蓝帆的，请问为什么会造成规划、战略这么好的公司却得不到市场认可的局面？</p> <p>一个上市公司的市值意义非凡，市值影响到销售、影响到招聘、影响到员工精神，我们的市值与业绩是不符的。我们想问的是公司是否关注市值管理，公司有没有市值目标，有没有可量化，有没有</p>

实现的策略和方法？

答复要点：根据信息披露规则，尚未披露的财务数据不能通过临时公告或定期报告以外的渠道披露，我们可以分享财务数据以外的市场和行业情况，还请您谅解。

市值没有达到预期影响公司的面貌，这个说法我们不认同。事实上蓝帆是一个非常优秀的好公司，今天您到公司应该也能实地感受到蓝帆人的精神面貌，是积极向上奋力拼搏的，我们各个发展板块迅速起来落地是因为持续招聘进来大量优秀人才，公司是一个值得尊敬的好公司：

公司成立后的前十年，我们一直在专注的行业深耕，2013 年做到 PVC 手套全球第一，这是公司发展的第一阶段。

从 2013 年开始，面向未来十年二十年，公司制订了通过转型升级实现跨越的发展战略，并更名为蓝帆医疗。经过七年的深耕，到 2020 年，公司实现了一类、二类、三类医疗器械，低值、中值、高值耗材完整布局，这是公司发展的第二阶段。

从 2021 年开始，将进入公司发展的第三个阶段，依托布局好的医疗器械产业和有国际领先性的赛道，以及跨国平台的产业资源，全球化的渠道、市场和品牌影响力，国际化的人才团队，推动公司更快更好的发展。第三个阶段将是百花齐放、百家争鸣的阶段，和过去相比，公司人才的密度，发展的质量都跨越了一个新的台阶。经过七年的转型升级和一步一步的夯实，公司开始进入茁壮成长的阶段。

2、请问关于补偿的现金是用于回购股份吗？作为股东是希望可以回购股票来提高股价，从而提升公司价值。

答复要点：大股东和二股东本次赔偿是把部分股份注销，并把注销股份 2018 年和 2019 年收到的现金分红退还给上市公司。有投资者建议公司回购股份，在资金利用上，有很多比回购回报率更高的方式，例如 2019 年公司出资 7,000 多万元投资了苏州同心医疗，该公司近期有启动 IPO 的计划，预计公司将取得可观的投资回报，

因此我们把资本用在回报率更高的项目创造的价值远远超过股份回购。当然我们并不排除回购股票对市值管理的激励，但是对于公司来言，账上的每一分钱都是公司可以运用的资本，我们想到的是如何给大家创造更高的回报。

3、为什么公司手套产品的毛利率 2017 比 2018 年、2019 年都要高？

答复要点：在医疗及防护手套业务方面，我们从 2003 年入行，到目前已近二十年，手套产品的毛利率都是在 15%-30%之间波动，这是一个行业特质，2020 年是疫情的特殊期，相信疫情后会慢慢回到一个正常的行业波动范围。

4、请问心脑血管事业部近期有什么产品会上市吗？

答复要点：国内市场方面，公司有两个产品在国家药监局审核阶段，一个是 **BioFreedom** 支架，这是一款非集采的产品，是全球范围内第一个能够将术后服用抗血小板药物时间从 1 年降至 1 个月的支架，从根本上预防了病人的出血风险，曾经上过 2 次新英格兰杂志，在高出血患者和短 **DAPT** 领域一直是行业的标杆产品，器械巨头美敦力针对该领域的大规模随机对照试验就是以 **BioFreedom** 支架作为对照产品。另外一个是全球唯一一个有大量临床病例的 **BA9** 药物球囊，目前国内临床已做完，一年的跟踪也完成。

国际上将有更多的产品上市，在欧洲、韩国、东南亚，**BioFreedom** 二代支架在快速地落地；同时 **NVT** 的 **TAVR** 增量也十分迅速。

蓝帆医疗是国际化程度很高的公司，境外业务比重较高，很多产品是境外先拿到注册，再引入国内，投资者对境外的产品不了解，没有直观感受到公司产品在境外的销售量和品牌传播情况，接下来我们会在信息沟通上加强，让投资者更充分了解公司及产品情况。

5、我们注意到6月19日大股东限售的股份要解禁了，请问大股东是否有减持的打算？

答复要点：大股东目前无减持计划。

6、据了解PVC手套价格在下降，请问原材料价格是怎样的走向？外贸方面，近期国际市场上集中箱成本高，对公司有什么影响？

答复要点：PVC原材料价格随着PVC手套的价格进行波动。公司出口方式主要是FOB，集装箱价格上升对公司影响不大。

7、未来公司做大，会不会受到中美贸易战影响？

答复要点：2018年中美贸易战，美国对中国出口的手套产品提高关税，虽然后来取消了，但相关风险不容忽视，对此公司早有布局。公司在越南的手套生产基地已经投产了，疫情缓和后，公司会在战略上继续推进，这对中美贸易战是一个有效的缓冲，也是应对中美贸易战产业方面的布局计划。

8、蓝帆和英科相比股价上不去，我觉得有好几个原因：第一，2019年蓝帆手套的综合毛利率是15%，而英科是25%；第二，现在市场和股民普遍认为丁腈手套英科的更薄，而蓝帆的很厚，在成本上不一样；第三是刘方毅提到蓝帆是二流企业这个说法。现在普遍股民都认为英科的综合成本更低，所以将来在市场过剩的时候，英科可以凭借价格战打垮所有的对手，把市场全部吃下来，虽然这一点我本人不认可，但是我觉得公司有必要向市场解释这些谣言，证明公司的手套也可以做的更薄，技术上并不会比英科落后，这样才能树立投资者的信心。

答复要点：感谢您的建议，我们做人做事有个原则，静坐长思己过，闲谈莫论人非。英科有很多值得我们学习的地方，蓝帆也有很多值得英科学习的地方。致力于深耕产业的公司都值得尊敬。感谢您指出我们的不足和短板，我们会改进提高。

手套主要有丁腈手套、PVC手套、乳胶手套三个品种，丁腈手套比PVC手套的单价和毛利率都高。英科2017年上市前后，募集资金致力于发展手套产业，并扩大丁腈手套产能，正处于在手套行业扩张发展的阶段。2010年蓝帆上市前后，募集资金也全部用于扩张PVC手套产能，由上市前的33亿支，到2013年扩张到了150亿支，发展到了全球行业龙头，每个公司都有一个产业发展阶段。公司2013年在PVC手套产业发展到行业龙头以后，就开始了往高端医疗器械转型升级的产业发展规划，过去7年内除了个别老厂房腾笼换鸟由PVC转化为丁腈手套产能外，没有再在手套行业投资扩张，因此在疫情爆发之初，公司产能以PVC手套为主，这也是造成两个公司在疫情爆发的2020年效益不同的主要原因。

2020年新冠疫情的爆发，除了短时间爆发的市场需求以外，我们也看到了全球健康防护市场结构性增长的战略机遇，以及全球供应链重构的机遇，正好公司通过并购转型升级战略也基本落地，在这样的历史时期，我们立即启动“A”战略，迅速投资建设丁腈手套产能，其中75亿支医用丁腈项目从2020年9月进地开工到今年4月竣工投产，不到7个月时间，创造了行业标杆；公司200亿支医用丁腈手套项目中的一期也已即将竣工投产，更是创造了新的蓝帆速度。蓝帆是一个有战略定力，也有极强战略执行力的公司，这一点时间会证明。

您说的2.2克手套，我们可以非常稳定的大批量生产。手套行业可能有您不太了解的特点，是按需生产的，不同的细分领域不同的目标客户都有不同的要求，如医院、老人院、牙科诊所、实验室对手套的要求都不相同，颜色不同，克重不同，性能指标要求也不同，比如克重上有4.5克，有3.5克，有3克，有2.8克，有2.2克等若干系列，不仅要符合产品标准，更要符合客户标准，这是行业的特点。

公司的客户包括如金佰利、HAC医院管理集团等这些500强企业，我们合作了多年，对于已经签署的订单，不能因市场价格上涨就毁约抬价好几倍，所以在2020年6月份前我们坚持没有涨价。

这是我们的原则，时间会证明公司是正确的。

9、请问控股公司是否会有分拆的计划？

答复要点：证券监管机构对分拆上市有着明确的管理办法规定，我们将结合公司业务实际，据此研究制定旗下子公司分拆上市的规划。

10、目前人民币有较大幅度升值，请问公司有什么应对措施？

答复要点：人民币升值对公司有一定影响；但为有效规避外汇市场风险，2021 年公司已开展远期结汇业务以降低汇率波动对公司经营业绩的影响，提高外汇资金使用效率。

11、如果股东大会审议通过股份补偿方案，请问补偿股份什么时候注销？

答复要点：待公司股东大会审议通过业绩补偿方案后，公司会尽快办理完成回购注销事项，以集中精力更好地推动公司发展。

12、请问心脏支架国家集采对公司整体有什么影响？

答复要点：从短期看有些阵痛，但从长期而言，是对公司有利。在以第一名中标国家组织的首次冠脉支架集中带量采购后，吉威医疗进一步构建了覆盖 2,200 多家医院的国内最大的心内科销售网络，借助资源丰富的自有销售网络，通过发挥多方位的协同作用，能够强有力地冠脉介入领域的新产品持续赋能。目前，柏盛主营的冠脉介入产品和 NVT 经营的结构性心脏病产品、以及血管断层成像 OCT 产品等的客户对象具有极高的重合度，几类产品的销售渠道可以充分整合协同。这些心内科的新产品有望借助柏盛国际的全球渠道实现快速上量，或与吉威医疗共享国内的销售渠道，实现国内外销售渠道的双重协同。同时，通过集采，为行业竞争的胶着场面打开了新局面。

13、请问公司对心脑血管事业部 2021-2023 年的营销 KPI 是怎样设置的？

答复要点：国内更多的是看重医院的覆盖、产品的研发速度、取证速度等战略指标。

与此同时，不能用传统的营收角度去看待心脑血管事业部，心脑血管事业部有重要的平台价值：

一是国际化平台：这是非常宝贵的资源，我们都知道中国产品外销到全世界，这是中国制造的优势，但真正能做到国际化的是不多的。公司的子公司柏盛国际是真正的一个国际化平台，现在公司拥有海外员工 1000 多名，人才密度也非常高，能够真正依托这些国际化人才实现快速发展，尤其疫情下，跨国差旅受到影响以后这个资源就越发凸显出来。

二是高端产业平台：公司现在全球的博士研究生就超过 200 多名，如果还只是从事手套行业，无法承载这么多高科技人才。华为之所以成为华为，是在更高科技含量的行业，有更大的创新空间，能够承载更多高科技的人才，才能驱动更高质量的发展。一流的人才不是只用钱来驱动的，高质量发展也不是仅靠砸钱能实现的，需要高科技平台来支撑。

三是创新研发的平台：公司依托心脑血管事业部，迅速在全球构建起了 8 个创新研发中心，集聚起来一批科技精英人才，实现了在冠脉、瓣膜、神经、外周、微创外科五个赛道的创新研发，几十个重磅领先产品。

四是投资孵化的平台：正是公司拥有了深耕多年的高端医疗器械跨国产业平台，有覆盖全球的市场和渠道以及品牌影响力，有强大的临床注册资源，市场准入资源，生产运营与质量管理体系、成熟稳定的供应链资源，这些都是投资孵化优秀创新创业者的平台，比如同心医疗、OCT 项目、瑞士的 NVT 等，都是看好了公司拥有的系统性产业平台资源，才选择与公司战略协同，这在某种意义上，也是一种广义的研发。

14、请介绍一下公司的战略多元化主要体现在哪些方面，低值和高值耗材如何平衡。

答复要点：公司在产业板块上可以看为两个系列，一块是医疗器械，一块是健康防护，我们在这两个板块上都会深耕，但发展模式会有所不同。高端医疗器械领域发展的特点就是创新研发，一流的产品驱动，因此我们会在这个板块的五个赛道上加大创新研发投入，持续推出世界领先的一流产品来驱动发展，同时我们也会加强数字化拓展，持续往产品+服务延伸。健康防护系列产品，不仅是医院院内使用，也在院外以及快消品等领域有着更广阔的市场，我们接下来会根据市场需求，结合自身产品，形成产品矩阵，满足国内人们群众日益增长的对美好生活向往的需求，往产品+品牌上发展。

15、请问手套的毛利率会不会回到疫情前？为什么蓝帆眼光和战略兼具，但不能很好地体现在股价上？

答复要点：毛利率会回到疫情前的常规状态，但市场是扩大的，需求量会上到更高一层台阶。

市值上没有表现公司很抱歉，如何让投资者对我们国外的产品和市场更为了解，知晓研发产品的新速度，更好地向市场传递公司价值等等，公司后续会加强。

16、目前手套的价格一直处于下降的趋势，手套的盈利能力也在下降，虽然产量在扩张，但手套业务未来是否会对公司带来不利影响？

答复要点：您可能更多的应该关注市场上同行业公司的产量情况。鸡蛋放在一个篮子里是有风险的，但是公司的盈利不仅仅来源于手套业务，还有其他的业务收入和赛道，公司已经构建起了能够实现风险对冲、商业模式互补的良好发展战略布局。

	<p>17、CBCH II2020 年度发生了商誉减值的情况，那么 2021 年度是否会继续减值？</p> <p>答复要点：根据相关法律法规的规定，公司会在每个报告期终了进行减值测试，做好商誉评估报告，有关业绩承诺和商誉减值情况会由专业的会计机构和评估机构进行审计和评估，具体请关注公司后续相关文件。</p> <p>18、目前机构投资者认为公司的最大问题在于商誉占比过高，公司面对大额商誉有什么样的解决措施？</p> <p>答复要点：这个是客观存在的问题。公司近中期的战略是利用好防护事业部从疫情期间获得的现金流，大力度地投入包括心脑血管高值耗材管线在内的众多新产品的研发，实现风险对冲、商业模式互补的良好发展战略布局。</p> <p>19、我认为公司年报中未来 3-5 年的战略定位是好的，请问如何实现盈利和利润的双增长？</p> <p>答复要点：公司的如下特点和优势可以支撑公司不断成长： （1）有战略眼光、有很强的执行力、有情怀；（2）有具有深度使命感、责任感、创造力的团队；（3）有非常好的品德。 公司会通过坚持不断的努力，克服自己的短板和大环境的影响，在行业内不断深耕发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 6 月 8 日