

蓝帆医疗股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：202308

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	AHAM Capital、AIA、Arcap、Bennelong、Ethical Partners、Hong leong、Hong Leong AM、Hong Leong Assurance、KAF Investment Funds、KWAP、New Silk Road Investment、Nomura Asset Management Principal Asset Management、Public mutual bhd, Malaysia、RHB Asset Management、UBS、Zurich Life Insurance Berhad 等机构的 27 名投资者
时间	2023 年 12 月 5 日 11:00-12:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副总裁、董事会秘书、首席法务官 黄婕女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、黄婕女士介绍公司概况</p> <p style="text-align: center;">（一）公司发展战略</p> <p>公司成立之初以生产、销售 PVC 手套为主要业务，目前已经发展为心脑血管事业部、防护事业部、护理事业部和外科事业部四大事业部，涵盖冠脉、瓣膜、健康防护手套、急救包、神经介入、外周介入和微创外科七大赛道。公司各个事业部均处于行业领先地位，并在中国、德国、新加坡等国家拥有多个研发中心和制造基地，实现了研发全球化、制造全球化、市场全球化、人才国际化。</p> <p style="text-align: center;">（二）2023 年三季度公司业绩解读</p>

2023 年前三季度，公司实现营业收入 35.84 亿元，同比下降 4.56%；实现归属于上市公司股东净利润为-3.56 亿元，同比下降 145.76%；实现经营活动的现金流量净额-1.86 亿元，同比下降 172.81%。

2023 年第三季度，公司实现营业收入 13.22 亿元，同比增长 11.93%；实现归属于上市公司股东净利润为-1.19 亿元，同比下降 433.21%。

1、心脑血管事业部业绩概况

公司心脑血管事业部 2023 年 1-9 月亏损 14,570.30 万元，与去年同期（扣除 2022 年 1-9 月确认的公允价值变动影响 23,142.14 万元后）相比亏损缩窄约 35%；2023 年 1-9 月营业收入 74,383.04 万元，与去年同期相比增长约 30%，在公司整体营业收入中的占比显著提升至超过 20%。

心脑血管事业部整体向好的主要原因是 2023 年 1-9 月心脑血管事业部销售收入相比 2022 年同期实现约 30%的增长，其中中国市场的销售收入相比去年同期增长超过 80%，东南亚及北亚市场实现超过 20%的增长：①中国市场不仅得益于集采支架的提价，也得益于柏腾™优美莫司涂层冠状动脉球囊扩张导管和 BioFreedom®无聚合物药物涂层冠脉支架的放量增长；②公司的 Allegra™经导管介入主动脉瓣膜累计在全球 28 个国家和地区实现销售，超过 25%的销售数量来自于 2023 年首次实现销售的国家和地区，体现了公司海外成熟销售网络叠加新产品后充足的增长潜力。

负面影响主要由于：①心脑血管事业部持续投入研发，2023 年 1-9 月研发费用约 15,000 万元，公司持续投入研发，致力于带来更多更优秀的产品获批、丰富产品组合、提升产品优势；②心脑血管业务持股平台期权激励计划本报告期确认股份支付费用约 1,800 万元，不涉及现金支出，旨在有效调动全球管理层及骨干员工的积极性，促进公司心脑血管业务战略目标的达成；③心脑血管事业持续投入市场开拓，2023 年 1-9 月市场费用相比去年同期

有所上升，旨在进一步加强销售覆盖，坚持以临床证据为导向，为后续增长提供支撑。

2、防护事业部业绩概况

公司防护事业部 2023 年前三季度虽仍呈现经营亏损 19,117.82 万元，但第三季度的亏损幅度继前两季度呈现出持续且明显的收窄趋势。

即便在特殊的市场形势下，公司防护事业部选取的经营策略依然具备有效性和稳健性：①前三季度防护事业部手套产品综合销量较去年同期增长超过 11%，综合生产量较去年同期增长近 15%，全力开拓销售，已经开始看到开足产能、摊薄成本和熬过出清的曙光；②第三季度防护事业部的营业收入和净利润各项数据相比第二季度均有明显改善，毛利率显著提升、由负转正，亏损幅度持续收窄，已作为经营绩效先行指标的开工率在全行业属于领先水平；③中国海关出口数据显示，公司一次性 PVC 手套 2023 年前三季度出口数量比去年同期上涨 5%，出口市场份额接近 23%，一次性丁腈手套 2023 年前三季度出口数量比去年同期上涨 19%，出口市场份额接近 21%。

3、护理事业部业绩概况

公司护理事业部 2023 年前三季度盈利 2,758.59 万元，相较于 2022 年同期实现约 7% 的增长；前三季度毛利率与去年同期相比进一步提升近 4 个百分点。

二、互动交流

1、请问为什么去年中国丁腈手套市场份额骤增，占据了马来西亚手套厂商原有的份额？

答复要点：第一，中国手套厂商由原先主要从国外采购原材料转变为主要从国内采购，进而使原材料采购价格降低；第二，中国厂商拥有自动化水平较高的生产线，生产效率较高；第三，中国厂商建厂选址在小城镇，人力成本较大城市低；第四，在能源成本方面，中国拥有丰富的煤炭资源，这也是中国的传统能源，

而马来西亚手套厂商主要使用成本较高的天然气，所以中国丁腈手套每箱均价更低，更有利于占据市场份额。

2、请问公司丁腈手套产能是多少，未来丁腈手套产能增长趋势如何？

答复要点：目前公司丁腈手套产能约为 230 亿支，公司未来扩充产能取决于手套需求是否会出现一个非常明确的增长趋势以及手套价格是否会出现明显的复苏态势，公司有根据未来手套行业发展趋势快速调整产能。

3、请问以煤炭作为主要能源是否会影响公司未来的竞争力？

答复要点：使用清洁能源是未来发展的大趋势，但手套行业的煤炭使用量较低，而且公司根据环保要求进行了锅炉超低排放改造，并实时监测污染物的排放量，所以对空气污染的负面影响并没有那么高；同时，公司也有部分手套生产线使用外购蒸汽能源，不会对大气产生污染。

4、请问公司手套产业的发展是将可持续发展放在首位还是将盈利放在首位？

答复要点：公司将发展放在首位，手套行业的调整周期在 2-3 年左右，从 2021 年底或 2022 年初开始进入了一个调整周期，目前已经走出这个周期的底部，处于向上发展态势。

5、和去年相比，公司客户结构变化大吗？美国、欧洲的客户占比排名情况如何？

答复要点：今年和去年相比，在客户方面没有很明显的变化。美国占据了公司国际市场的最大份额，其次是欧洲。

6、请问蓝帆医疗在海外市场的销售模式是什么？是自主品

	<p>牌销售吗？</p> <p>答复要点：公司在海外市场销售主要是 ODM 模式。</p> <p>7、请介绍一下丁睛手套的价格走势。</p> <p>答复要点：随着销售量的增加，我们预计产品价格会随之上升。根据公司的数据，丁睛手套的价格在 2022 年第四季度和 2023 年第一季度触底，从 2023 年第二季度开始呈现上升趋势，虽然过往几个月的价格会有上下小幅调整，但整体呈现缓慢上升趋势。</p> <p>8、请问公司和友商相比 2023 年三季度业绩差距在哪里？</p> <p>答复要点：2023 年第三季度，从同行业其他手套公司的业绩来看，均在行业阵痛期，净利润也是负值。蓝帆医疗不仅仅是生产手套的公司，由于公司十年前就启动转型升级、进军高端医疗器械、大举投入创新研发，需要投入大量的研发费用，导致公司不会在账面存放大量美元等外币资金，在一定时期会出现汇兑收益、利息收入等项相比友商明显偏低的情况。</p> <p>9、就全球手套供应结构而言，请问公司为什么认为马来西亚厂商的订单会转移到中国厂商？</p> <p>答复要点：中国厂商生产线拥有更高的自动化水平、生产效率，同时具有较低的人力、原材料和能源成本，且一旦手套需求回升、价格回升，中国手套工厂可以迅速扩大产能，进而抢占市场份额。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 12 月 5 日