

证券代码：300981

证券简称：中红医疗

中红普林医疗用品股份有限公司
2023年2月2日投资者关系活动记录表

编号：2023—001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	合计 29 人（详见附表）
时间	2023 年 2 月 2 日 15:30-17:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	1、董事长：桑树军先生 2、总经理：陈俊先生 3、副总经理兼财务总监：孟庆凯先生 4、副总经理兼战略投资本部总经理：杨浩女士 5、董事会秘书：张琳波先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司基本情况：</p> <p>公司于 2021 年 4 月 27 日成功登陆创业板，原主营产品为丁腈、PVC 等一次性健康防护手套，其产能位居国内乃至国际前列。</p> <p>公司于近日发布了收购桂林恒保健康防护有限公司（以下简称“恒保健康”）70%股权的公告。恒保健康主要生产乳胶外科手套和避孕套等产品，其中乳胶外科手套是核心业务，占整体业务的 80%。除普通乳胶外科手套外，恒保健康还自主开发了聚异戊二烯、脱蛋白、湿手穿戴等特色产品。收购恒保健康可助力公司快速拓展乳胶外科手套品类，跻身高端乳胶手套产品赛道，弥补公司在该类细分领域的空白，夯实公司“国内领先的综合性医疗健康用品及服务供应商，全球医疗手套第一梯队”的战略定位。</p>

此外，公司于 2022 年年底完成了对江西科伦医疗器械制造有限公司（以下简称“科伦医械”）的收购，正式切入安全输注领域。科伦医械生产的注射器、输液器、采血管、采血针、静脉留置针等一次性使用无菌医疗器械系列产品，是对公司原有产品品类的极大丰富。未来公司将在输注领域继续布局，力争用三年时间在安全输注领域位居全国前五甚至前三。

面对做大做强战略机遇，公司将继续通过外部并购、内部孵化等手段，打造公司新的增长曲线，努力实现公司跨越式发展。

二、投资者提问及公司回复主要情况：

1、公司收购科伦医械、恒保健康基于什么逻辑？

答：公司为落实自身“十四五”战略，丰富公司产品线，提升产品附加值，谋求高端化、差异化发展，决定进入安全输注及乳胶手套行业赛道。通过大量分析和梳理，并详细尽调行业中有关企业，公司最终选择收购科伦医械和恒保健康。其中，终端销售可实现有效协同是两起收购得以高效推进的重要原因。两个标的公司的产品与公司产品同属低值耗材领域，可以配合销售、相互助力。在国内市场，乳胶外科手套与输注类产品可共用专业医疗销售渠道，协同性强；在国外市场，恒保健康的上海子公司外贸业务中，输注产品销售占比达 30%左右，其外贸业务人员拥有多年的输注产品销售经验，可带动科伦医械产品的出口，有效弥补科伦医械产品目前主要在国内销售的短板。而且，产品多样性的扩充，使得国内外市场均可给客户带来更多选择，增强客户黏性，并使得销售策略更为灵活。

除此之外，两个标的公司还有如下亮点：

科伦医械：（1）协助公司实现产业赛道扩张。将公司产品线从丁腈、PVC 等手套领域，拓展到安全输注领域，增加公司营收的同时可有效弥补公司单一行业产品抗市场波动风险能力不足的短板。（2）细分品类优势显著。科伦医械的精密输液器产品在国内出货量较大，属于细分领域的国内头部企业。（3）自动化生

产能力突出。科伦医械自建设伊始，即采用高规格、高标准的配置，固定资产投资逾 3 亿元，自动化水平较高，生产能力充足。通过公司近几个月的有效整合，科伦医械运行情况持续向好，为公司的进一步并购积累了经验、筑足了底气。

恒保健康：（1）产品研发能力强。除普通外科手套外还自主开发了聚异戊二烯（PI）、脱蛋白、湿手穿戴等解决临床需求的特色产品，是国内唯一能够量产 PI 手套的企业，同时是全球仅有的 5 家能够生产 PI 手套的企业之一，并已有订单在量产。（2）生产规模优势明显。外科手套产能约 5 亿副，位列国内乃至全球头部，并且产线新且自动化程度高。（3）品牌价值高。恒保健康是国内少有的以出口为主的外科手套生产企业，取得了美国 FDA 认证，同时是首批获得欧盟 CE 新规（MDR）认证的企业，海外出口大部分使用自主品牌。（4）盈利能力强。乳胶手术手套供求受疫情影响很小，由于技术含量高、入院门槛高，客户具有稳定性，且恒保健康在手术手套市场有很高的市占率，故其持续盈利能力强。

2、公司本次收购恒保健康花费了 5.41 亿元，但从披露的公告来看，恒保健康 2022 年 1-6 月净利润只有 1,800 万，成交金额是否过高？

答：恒保健康二期 15 条产线（原有 5 条产线）于 2022 年 3 月才开始陆续投产。2022 年 1-6 月，二期工程新建产线大部分时间还尚未稳定运营，由此产生了较大原材料及能源消耗和改造支出，降低了上半年的盈利水平。而下半年随着二期工程稳定运行，利润显著提高，根据恒保健康提供的 2022 年度财务报表数据显示，其 2022 年全年未经审计的净利润预计为 6,000-8,000 万元。可知其下半年实际盈利明显好于由评估事务所出具的恒保健康评估报告说明中对 2022 年下半年预计的净利润。按照披露的由评估事务所预计的 2023-2027 净利润平均数，市盈率约为 7-8 倍，而且该评估结果还未考虑公司对恒保健康的赋能以及双方

的战略协同。综合考虑上述因素，公司对恒保健康实施了收购。

3、收购恒保健康后对公司助力表现在哪些方面？

答：收购恒保健康对公司的助力表现在以下方面：（1）可丰富公司产品管线、增强公司产品实力，助力公司快速拓展乳胶外科手套品类，跻身高端手套产品赛道。（2）可使公司在乳胶外科手套领域从零跃升至该品类国内乃至全球头部，有助于公司筑稳手套行业头部地位。（3）恒保健康与公司的销售协同有助于扩大公司收益，具体表现在：①恒保健康与公司手套产品互补且客户群体一致，渠道整合后可增强客户黏性，提升公司国内外手套产品销售水平。②乳胶外科手套在国内与公司输注类产品同属专业医疗销售渠道，协同性强，且恒保健康外贸业务人员拥有多年输注类产品销售经验，可带动公司输注类产品出口。③销售团队人才的整合可扩充公司销售队伍，增强公司销售实力。

4、请预测丁腈、PVC 手套价格走势，以及未来的市场竞争格局？

答：受疫情稳定后供求关系变化的影响，前期手套价格出现较大幅度下跌，使得一些缺乏技术优势、成本优势、研发优势、客户优势以及市场优势的手套生产商逐步退出该行业。前期丁腈、PVC 等手套价格大幅下跌，除源于新建产能的大量释放，还有个重要原因是前期囤货的经销商的去库存行为。近来，各手套生产商都已经恢复理性，不断控制产能扩张的节奏。从市场部门反馈的信息看，前期囤货的经销商去库存成效明显，公司毛利率较高的丁腈手套 2022 年的产销量同比 2021 年增长明显。产销量的增长也反映了市场供需正在发生的变化。从销售部门的反馈看，手套价格已经筑底并开始呈现回暖迹象。基于目前趋势，公司认为随着全球一次性健康防护手套需求的稳步提高，一次性健康防护手套市场将逐步恢复到正常状态，价格也将逐步恢复到理性的区间。

5、公司如何做到降本增效？

答：首先，公司正逐步优化供应链管理。通过建设数字化管理系统等手段，为相关人员及时获取市场信息、生产信息、销售信息提供技术支撑。同时，公司正不断提高对采购、财务、审计等部门中与供应链相关人员的技能要求，要求相关人员考取从事相关工作所需要的证书并不断加强学习。上述措施的有效实行，将使得公司供应链管理持续优化，相关成本不断降低。

其次，公司不断加大自动化、智能化等研发的投入，并正将实验成功的智能系统在其他产线上推广应用，提高效能的同时降低相关成本。同时，公司重新梳理了内部研发机构及其分工，成立了创新领导小组，从产品配方改进、生产工艺优化、差异化产品研发、未来新品布局等多维度出发不断加大投入力度，既可降低已有产品成本，又可基于新研发的产品拓展市场。

再次，公司已经形成并优化“一中心、三支点、五大区”的市场格局。其中一中心指北京运营中心；三支点包括美洲地区、EMEA(欧洲、中东、非洲三地合称)、Pan-Asia 泛亚地区，基本覆盖了全球主要的国家和地区客户；五大区指国内东南西北四个大区 and 厦门特区，服务范围基本覆盖了全国市场。公司销售部门正形成新老成员不断融合、新老产品相互促进、国内外市场交互发力的全新销售格局，营销能力全面提升。

最后，公司正不断引进高端人才，优化人才梯队，使得管理团队和技术团队逐步实现年轻化、专业化。同时，公司建立了完备的晋升和考核机制，为更多优秀的年轻人才发挥优势搭建平台，实现人尽其才，才尽其用。

6、公司目前主要竞争优势有哪些？

答：公司的竞争优势如下：

(1) 资金优势：公司目前所处的健康防护及安全输注两大行业均具有较强的资金壁垒，成规模地基础设施建设及后续生产线的优化升级均需要较大的资金投入，且投产周期较长，对公司的资金实力有较高的要求。公司目前现金充裕且资产负债率较

	<p>低，并拥有直接融资的平台，可为两大行业的健康发展、提升产品核心竞争力提供资金支持。同时，公司优良的财务状况可为创新孵化事业部未来的赛道布局提供有力的资金保障。</p> <p>(2) 人才优势：公司近期引入大量高水平的技术人才、销售人才和管理人才，员工知识结构、能力结构、年龄结构进一步优化，人才梯队建设成效显著。公司管理团队已基本实现专业化和年轻化，相关人员在企业管理、财税金融、战略投资和资本运作等方面拥有扎实的专业能力和深厚的经验积累，能够为公司的持续健康发展保驾护航。</p> <p>(3) 创新研发优势：公司基于长远发展战略，不断加大产品与技术创新，引进经验丰富的硕士、博士及专业领军人才。公司研发团队知识水平、能力水平不断提高，产品创新进展顺利。同时，公司对原有研发部门和新收购公司的研发团队进行了整合，在北京、江西、海南及深圳等地设立研发机构，发挥各地区的资源优势 and 人才优势，为实现公司的产品战略奠定了坚实的基础。</p> <p>7、公司新赛道后续布局方向有哪些？</p> <p>答：根据三大事业部的具体定位，公司后续布局如下：</p> <p>(1) 健康防护事业部：持续加大在特殊品类手套、医用敷料、防护用品等领域的布局，在现有销售渠道或终端上叠加更丰富的产品品类，为经销商和终端客户提供更全面的服务。</p> <p>(2) 安全输注事业部：以科伦医械产品为基础，持续展开对生产互补类产品或行业高附加值大单品的企业、研发实力强劲企业的收购力度，丰富公司产品线。</p> <p>(3) 创新孵化事业部：着重布局具有高毛利率、高附加值、高成长性的细分新赛道，方向包括高值耗材与设备、创新医疗器械及医疗服务、特医及功能性食品等，重点关注麻醉器械、微创手术器械和康复器械类标的。</p>
附件清单(如有)	无

日期	2023-02-03
----	------------

附表：参会名单（排名不分先后顺序）

序号	人员姓名	机构名称	活动形式
1	余文心	海通证券股份有限公司	电话会议
2	贺文斌	海通证券股份有限公司	电话会议
3	孟陆	海通证券股份有限公司	电话会议
4	任逸哲	中欧基金管理有限公司	电话会议
5	王瑞冬	广发基金管理有限公司	电话会议
6	刘玉	广发基金管理有限公司	电话会议
7	吴远怡	广发基金管理有限公司	电话会议
8	段涛	广发基金管理有限公司	电话会议
9	王琪	广发基金管理有限公司	电话会议
10	梁东旭	广发基金管理有限公司	电话会议
11	吴佳青	光大证券股份有限公司	电话会议
12	林小伟	光大证券股份有限公司	电话会议
13	康子冉	泰康养老保险股份有限公司	电话会议
14	刘彬	中泰证券股份有限公司	电话会议
15	陈铁林	德邦证券股份有限公司	电话会议
16	黄达	银杏资本管理有限公司	电话会议
17	马冬	深圳鼎呈投资管理有限公司	电话会议
18	张凯勇	上海森旭资产管理有限公司	电话会议
19	岳永明	北京鼎萨投资有限公司	电话会议
20	赵迪	上海杉树资产管理有限公司	电话会议
21	吴佳歆	东吴基金管理有限公司	电话会议
22	孙伟娜	光大永明资产管理股份有限公司	电话会议
23	陈茜茜	北京凯思博投资管理有限公司	电话会议
24	秦墅荣	北京富国大通投资管理有限公司	电话会议
25	陈泉龙	大成基金管理有限公司	电话会议
26	师成平	上海慎知资产管理合伙企业(有限合伙)	电话会议
27	马东升	进益资本	电话会议
28	龚剑成	浦银安盛基金管理有限公司	电话会议
29	王晓东	上海趣时资产管理有限公司	电话会议