

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：202205

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	信达证券、中金公司、兴证全球基金、韶夏资本、淡水泉、长安基金、东方基金、上海格创资管、兴业基金、天弘基金、北京泰德圣投资、银华基金、泰信基金、方正富邦基金、惠升基金、上海开思股权投资基金、安信基金、前海开源、泰达宏利基金、九泰基金、南方基金、大家资产、宝盈基金等 23 家机构
时间	2022 年 11 月 3 日 19:00-20:10
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、心脑血管事业部 CEO 于苏华 副总裁、首席财务官 崔运涛 副总裁、董事会秘书 黄 婕
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、崔运涛先生介绍公司前三季度业绩</p> <p>（一）主要财务数据情况</p> <p>2022 年 1-3 季度，公司实现营业收入 37.56 亿，心脑血管事业部、护理事业部、防护事业部营收分别占比约 15%、5%和 80%；归属于上市公司股东的净利润为-1.45 亿，；经营活动产生的现金流量净额为 2.55 亿；公司资产负债率为 32.28%。</p> <p>（二）主要业绩变动因素</p> <p>1、公司心脑血管事业部前三季度累计盈利 635.35 万元，主要源自：（1）公司在高端医疗器械领域的投资布局进入收获期，报告</p>

期末公司对原权益法核算的联营企业同心医疗不再具有重大影响，转为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，考虑所得税影响后实际贡献利润约 2.30 亿元；（2）心脑血管事业部从全球疫情和国内集采的冲击中逐步恢复；剔除汇率影响，冠脉产品营收较上年同期提升 14%，全球支架销量现已恢复到疫情前水平；（3）心脑血管事业部前三季度研发费用合计 1.68 亿元，较上年同期进一步提升；（4）为核心管理层和技术骨干所实施的期权激励计划前三季度共确认股份支付费用 0.34 亿元，联营企业中从事创业投资业务的阳和投资投资组合中的伟思医疗（688580.SH）股价下跌导致前三季度确认按权益法核算的投资亏损 0.22 亿元，这两项均不涉及现金支出。

2、公司防护事业部所处的一次性手套行业仍处于阵痛调整期，公司努力克服困难，实现了如下经营成果：（1）2022 年前三季度公司防护事业部手套产品综合销量超过 240 亿支，较去年同期增长超过 30%；（2）中国海关出口数据显示，公司丁腈手套的国内企业出口市场份额由 2021 年前三季度的 10.86% 迅速提升至 2022 年前三季度的 20.26%、稳居全国第二；PVC 手套出口市场份额 19.26%、继续保持中国和全球第一。

3、公司护理事业部在后疫情时代复杂多变的市场环境下仍实现高质量盈利和增长，前三季度累计盈利 2,575.27 万元、同比增长超过 50%，累计营收达到 21,403.72 万元、毛利率较上年同期进一步提升 1.37 个百分点。近日“年产 1000 万套急救包项目”已经正式投产，在未来将为护理事业部提供新的业绩增长点。

二、于苏华先生介绍心脑血管事业部情况

（一）心脑血管事业部前三季度经营情况

1、公司心脑血管事业部前三季度累计盈利 635.35 万元，从全球疫情和国内集采的冲击中逐步恢复。

2、冠脉介入业务销量同期增长 10%，剔除汇率影响，公司冠脉产品营收较上年同期提升 14%。

3、BioFreedom 已进入全国大部分省份、覆盖医院超过 400 家，作为全球 HBR “金标准” 产品为国内高出血风险患者带来福音。

4、创新医疗器械优美莫司药物球囊柏腾® BA9 DCB 获批上市，作为国内首款获批的莫司类药物涂层球囊填补了雷帕霉素及其衍生物在药物球囊领域应用的空白，为冠状动脉小血管病变的治疗提供了更为安全和有效的治疗方案。

5、结构性心脏病业务销售量同期增长超过 100%，目前主要是在欧洲的销售，在中国还处于临床阶段。

（二）心脑血管事业部产品介绍

1、中国：拥有心跃、心阔、BioFreedom®三款冠脉支架产品，以及心迅、心迅 NC、Powerline®、Rise NC™、柏腾® BA9 DCB 五款球囊产品；代理了沃福曼医疗的 OCT，该产品是国内唯一一款通过创新通道获批的 OCT 产品，在国内销量占据国产产品第一，远超同行业其他国产产品。

2、海外：拥有 BioMatrix™系列和 BioFreedom®系列冠脉支架产品、Powerline®球囊和 Rise NC™球囊；在结构性心脏病介入领域拥有 Allegra™经导管介入主动脉瓣膜和 Tricento 瓣膜，其中 Tricento 是全球唯一一款实现商业化的全定制化三尖瓣，公司针对其特点研制的二期产品拥有 8 个型号，可以满足绝大多数患者需求，后续可以实现量产需求。

在疫情下，我们仍在坚持进行国内外学术交流活动，截至今年 7 月，公司心脑血管事业部在欧洲、亚洲等海外地区举办了 30 场学术活动，覆盖人数近万人。

（三）集采政策解读

1、价格上调：价格上限定为 798+50 元（配送服务费），低于上限均可中选，竞争降价压力明显缓和。

2、报量：本轮报量规则是不得低于上年实际采购量的 95%，标外市场会进一步缩小，未来有独特亮点的产品才有可能争夺标外

市场。

3、2022年9月3日，国家医疗保障局对外发布《国家医疗保障局对十三届全国人大五次会议第4955号建议的答复》，明确答复：由于创新医疗器械临床使用尚未成熟、使用量暂时难以预估，尚难以实施带量采购方式；在集中带量采购之外留出一定市场为创新产品开拓市场提供空间。

（四）针对集采公司的见解

公司认为未来集采将呈现常态化态势，报量则根据历史的使用量进行上报，对大企业是利好，会使强者恒强，大企业受益；在一定程度上鼓励创新，鼓励有实力、有能力创新的企业坚持进行研发投入；相应的，企业也需要更好的控制成本。

公司的优势是具备全球多地生产能力，生产基地威海、德国、新加坡互为备份，原材料可自产；在公司长期的品牌和口碑投入以及第一轮集采助力下，公司在全国支架市场的份额可达第二；且公司有意愿、有实力、有能力坚持进行研发投入。

（五）公司产品策略

1、支架产品策略

公司未来在标内市场布局1-2款产品，主打质量稳定、供货稳定；在标外市场也将布局1-2款产品，主打HBR、左主干等差异化适应症。

2、普球产品策略

在普球领域公司未来将以集采产品为主，国产、进口产品将全部进入集采。公司预计2024年完成全国省份的集采准入，主打国产和进口产品不同定价的市场策略。

3、药物球囊产品策略

公司布局的药物球囊目前有两代，一代是针对小血管适应证的柏腾®BA9 DCB，已经在国内作为创新医疗器械拿证；BA9 DCB明年将增加支架内再狭窄适应症。新一代药物球囊也已经在动物实验

中，预计 2023 年开始临床。进口 BA9 DCB 欧洲临床已完成，CE 获批后公司也将引进到国内。

近期 Cordis 以近 82 亿收购了 MedAlliance 公司，该公司是原柏盛管理层 Jeff 等创业的公司，核心产品只有一个，就是雷帕霉素药物球囊 DCB 产品。由于柏盛的 BA9 是全球独家专利，他们只能使用 BA9 的上一代药物雷帕霉素。

4、CTO 病变及冠脉钙化复杂病变整体解决方案策略

公司针对冠脉慢性完全闭塞病变(CTO)布局了四款主要产品：微导管、CTO 球囊、延伸导管（含远端球囊）、双腔微导管；针对冠脉钙化复杂病变公司布局了乳突球囊、IVL 震波球囊、刻痕球囊、高通过性锯齿切割球囊以及 DCA 定向旋切系统。上述产品预计明后年将陆续实现上市。

（六）公司销售策略

1、一年一巨星策略，即每年上新一款新产品。2021 年公司上新 OCT，2022 年公司上新 BioFreedom[®]，2023 年上新柏腾[®] BA9 DCB（目前国码已经取得，预计 2023 年正式推向市场），2024 年预计上新 IVL 震波球囊（该项目已开始临床），2025 年预计上新 DCA（定向旋切）。

2、布局产品差异化策略。国内外产品线同步推进：国产微导管药监局审核中，进口微导管 2023 年提交注册；国产 DCB 已经获批，进口 DCB 临床随访中；普通球囊 1 套进口 1 套国产已经完成注册；标内和标外市场推出不同主打产品：Excrossal 做国产标内，BioFreedom[®] 做标外市场；针对不同适应证推出相应产品：BioFreedom 针对 HBR 患者、BioFreedom Ultra 针对左主干适应证，新一代 DCB 也将开拓新的适应证。

3、同一个经销商网络覆盖多产品线。我们借助同一个销售网络覆盖冠脉介入、神经介入、外周介入、结构性心脏病等多产品线。

（七）心脑血管事业部未来战略定位

1、质量是根本，研发是基础。公司在成为集采第一名后，先后接受 1 次国家药监局飞检，9 次省药监局监督检查，4 次新产品体系考核，2 次 TUV 的 ISO13485 审核，1 次第三方体系审核，1 次国家药监局产品抽样检查，多次省市级抽样检查，所有检查和检测均 100%通过和合格。

2、坚定不移加大研发投入，建立全球 24 小时研发机制。研发策略上由过去先在海外上市再到中国上市的策略，改为国内外同步上市或国内先上市。心脑血管事业部全球的研发投入从 2020 年的超过 2 亿元大幅提升至 2021 年的超过 3 亿元。

3、追求技术领先和学术高度。

冠脉介入领域，以独家药物优美莫司 (BA9) 的支架产品为例，其临床数据刊载于各大顶级期刊 (2 次新英格兰、3 次柳叶刀)。2003-2016 年间，柏盛国际授权泰尔茂将 Biolimus 及涂层技术应用于 Nobori 的心脏支架上，收获上亿美元的专利许可收入；BA9 的上一代药物 Everolimus 时至今日依然被波科和雅培所使用。

瓣膜介入领域，Allegra 以原创直筒、碗口、V 型裙边设计，能更好地疏导血流、减少瓣周漏，且该产品的短期临床结果以 1.2% 的极低死亡率，再次证明其卓越的安全性。2014 年至今，Allegra 相关临床研究有 26 篇公开发表论文，8 项上市后临床试验，超越国内所有瓣膜发表的论文之和，其中三篇顶级文献发表在 European Heart Journal 和 JACC。

外周介入领域，公司设计的第四代雷帕霉素复合物 Licrolimus (LA9)，其拥有超高亲脂性 (LA9 前一代产品优美莫司 BA9 的亲脂性为普通雷帕霉素的 10 倍)，有效成分缓释效果长达 3 个月，在药球上使用可将药量降到目前市面的最小药量 2 $\mu\text{g}/\text{mm}^2$ 。

神经介入领域，公司建立医工合作机制，与北京安贞医院合作，设计的新型神经介入产品充分结合了临床桡动脉通路的需求，通过 6 段结构的变化，实现导管推送过程的顺滑，柔软的头端设计保证了通过弯曲病变的柔顺性和安全性。针对解决缺血性疾病、出血性疾病，公司研发 BA9 Plus 药物球囊。为解决出血性疾病，公司独

家研发了射频抽吸导管，市面上尚无同类型产品。

4、公司是目前中国国产企业里唯一完成全球化布局的高值耗材企业，实现了研发全球化、制造全球化、市场全球化、人才国际化，在全球各市场选取因地制宜的产品、渠道及市场策略。

三、公司管理层与参会人员进行交流

1、公司预计手套行业何时会出现反转？

答复要点：公司防护事业部虽然业绩出现下降，但从销量来看一直保持高速增长，前三季度健康防护手套销量达 240 亿支，与去年同期相比有 30% 的增长。在疫情初期，全球健康防护手套需求出现爆发式增长，行业内企业纷纷扩张产能，行业外的企业也纷纷入行，公司产能从 250 亿支增长到了 500 亿支。而全球产能的急速扩张导致手套市场终端价格下降。

公司从各公司各季度的环比经营数据来看，预计手套终端价格仍然在处于磨底的阶段。以往手套行业调整期约 3-4 个季度，预计本次调整时间会更久一些，相信市场力量会驱动供需平衡、价格修复。

2、请介绍一下公司“年产 1000 万套急救包的项目”的实施情况，以及公司对其未来的规划。

答复要点：公司在湖北省黄冈市团风县投资建设的“年产 1000 万套急救包项目”已于今日公告正式投产，投产项目为公司下属子公司在团风县新建的“医疗护理和疾控感染防护用品智能制造项目”的重要组成部分，现已建成目前国内最大的急救包单体生产车间。

护理事业部作为公司一个小而美的板块，虽然目前体量较小但仍实现了高质量发展，2022 年前三季度实现了 2.1 亿的营收和超过 2,500 万元的净利润，盈利同比增长超过 50%，毛利率较上年同期进一步提升。

“年产 1000 万套急救包项目”全部达产后公司护理事业部核心

产品急救包产能将获得约一倍提升。随着该项目产能的逐步释放，公司护理事业部将进一步优化生产布局、改善产能安排，满足全场景急救包的高效生产需求，进一步提升海外市场占有率，同时持续扩大国内市场影响力。

3、公司未来预计 DCB 球囊销售收入如何？

答复要点：DCB 球囊是公司近期刚取证的产品，公司正在积极对接入院工作，按照 2023 年下半年可实现销售来估算，2023 年销售目标预期约几万条。

4、公司心脑血管事业部和防护事业部的业务，海内外销售收入分别占比多少？能否对明后年进行预计？

答复要点：心脑血管事业部 2022 年前三季度销售收入有 70% 以上是海外市场贡献，预计今年销售收入在去年 7.1 亿的基础上会实现增长。防护事业部销售收入约 90% 是海外市场贡献，10% 是国内市场贡献。防护事业部营收占比较大，可达合并层面营收的 80% 左右，它为公司提供持续稳定且健康的现金流服务，未来公司也会继续把控成本，把防护事业部做成为公司贡献稳定现金流的板块，继续为创新器械业务提供研发资金。疫情前，公司健康防护手套产能约 250 亿支，供需平衡状况下可为公司持续贡献 1-2 亿的净利润，未来供需恢复平衡且在公司产能翻倍的状态下，防护事业部预计可为公司贡献 3-4 个亿净利润和充沛的现金流。

5、请问于总，您认为二轮集采心脏支架价格还会降低吗？会不会出现各大厂商为争夺市场份额大幅降价的情形？

答复要点：个人认为不会再出现支架价格大幅度下降的情形，国家医保局已明确规定，798 元以下均可中标，在这样的规则下，我们预计不会出现各大厂商为争夺市场份额大幅降价的情形。

6、请问于总如何解读医保局二轮心脏支架集采的政策？是否

	<p>可认为新集采政策显示了定价边际缓和的趋向？</p> <p>答复要点：第一轮心脏支架集采是国家第一次高值医疗耗材集采，各大厂家为了抓取中标机会，明显打压了产品价格。这之后不难发现，不论是省级集采还是国家级集采都出现了相对温和的降价要求，第二轮心脏支架集采也变相给了各厂家提价的空间。公司相信集采是常态化的，但未来集采会用更温和的方式去推进。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年11月3日