

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：202301

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、泰康资管、华鑫资管、华宝基金、融通基金、建信基金、东方财富共7家机构
时间	2023年1月18日15:00-16:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副总裁、董事会秘书 黄婕
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、黄婕女士介绍公司发展历程及未来规划</p> <p>（一）发展历程</p> <p>公司成立于2002年，当时的主营产品为PVC手套，2010年在深圳证券交易所上市，是行业内首家A股上市公司，2012年成为PVC手套行业的龙头。</p> <p>公司的发展历程分为两个十年，第一个十年为2003-2012年，在此期间公司致力于将自身打造为健康防护手套行业的龙头，PVC手套出口量位居全国首位。第二个十年为2013-2022年，公司致力于发展成为医疗器械行业的平台型企业，于2018年成功收购柏盛国际，成为公司转型升级之路的重要里程碑；于2020年发行规模为31.44亿的可转债，并成功收购NVT；随后公司于2020年5月在上海设立了五个研发中心，分别为冠脉介入研发中心、瓣膜研发中心、神经介入研发中心、外周球囊研发中心、微创外科研发中心。2022年6月，全球科创总部和商业中心在上海国际医学园区开工。</p> <p>（二）未来规划</p>

公司即将进入第三个十年即 2023-2032 年,该阶段有三个方向:第一,打造蓝帆品牌;第二,提高自有品牌影响力,着重面向消费端,与终端消费者建立更长久的联系;第三,加大产品创新,向世界级的“中国创造”升级。

二、黄婕女士与参会人员进行交流

1、请问疫情常态化对健康防护手套销量是否有影响?

答复要点:2022 年三季报中手套销量与 2021 年同期相比有超过 30% 的增长。健康防护手套广泛应用于医疗、工业、餐饮及日常生活,国外每年手套人均使用量远大于国内,目前国内消费者日常防护意识和习惯尚待改变,未来将会是增量较大的市场。

2、公司的手套销售主要面对经销商吗?

答复要点:面向经销商销售是公司传统的营销方式,同时公司也致力于发展直接面向消费者的新营销方式,如天猫、京东等电商平台。另外,公司近期也深入开展与终端消费者密切联系的经销商的合作,如体检中心等。

3、公司有望在未来合理利用目前过剩的产能吗?手套未来价格走势如何?

答复要点:公司始终积极关注未来价格走势,相信未来随着行业内落后产能出清,公司的高效产能能够获得更高的利用价值。目前公司主要竞争对手是马来西亚的手套厂商,但其面临转嫁额外成本的挑战,对公司来说也是机遇,公司正在全力开拓销售、维持高开工率、争取市场份额、保持营收体量,充分挖掘在健康防护行业持续深耕和诚信经营所积累的优势资源,同时也多线并举优化成本结构、提高运营效率、持续提升竞争力,包括:针对不同基地禀赋积极探求燃动成本和原料成本的改善途径,提升装备自动化率、持续降低管理费用,调控各基地开工率、进行部分生产基地技术改造和升级,以及采取降低单耗、进一步降低废品率等多种举措。

4、公司预计 2023 年手套业务营收占比如何？

答复要点：从绝对值方面来说，预计 2023 年手套业务营收仍然会显著高于其他板块，但我们也预计其他板块的营收会取得明显增长。以心脑板块为例：2023 年公司心脑板块业务“V 字反转”会更加清晰，心跃、心阔两款支架已经在国家第二轮集采成功中标，心跃支架从第一轮集采的 469 元提高到 824 元，心阔支架本次中标价格为 845 元，同时，新产品的上市及逐步放量，均会对业绩有较好的贡献。

5、请问护理事业部 2023 年的发展趋势如何？

答复要点：护理事业部虽体量小，但增长性好。因后疫情时代全民对应急物资储备的意识增强，无论是国家的倡导、各部委的指导规范性意见，还是民众自发的对应急物资的需求，和疫情前相比都发生了巨大改变。急救包也成为公司重点培育和预期具有良好发展前景的产品线，预计该业务未来仍有较大增长空间，公司是特斯拉全球供应商，与德国奔驰、宝马等车企形成了长期战略合作。同时，公司与苏州维伟思开展了战略合作，共同开发半自动体外除颤仪（AED）这款重要产品的商业价值，随着社会和各级政府的重视，今后会在公共场所布局越来越多的 AED。

6、请问公司的急救包是如何和 B 端客户合作和议价的？除颤仪是如何和政府合作的？

答复要点：不同客户和不同产品相对应的策略是不同的。像特斯拉这样的客户，其议价能力较强，公司与其合作对品牌宣传以及产品销量均有正面提升，即便供应价格不是很高，公司也可获得充足的正面价值。在疫情期间，公司的急救包和防疫包不是单纯按照成本加固定利润的结算方式，同时要考虑市场供需关系，在市场需求旺盛时，产品的价格和议价能力都有较大的空间。

不同地区政府合作的方式也不同，公司除颤仪与政府的合作有

买断式，也有以租代售式。有部分政府不倾向于一次性购买很多设备，双方可进行谈判，例如达成 5 年的租约，每年付租金，5 年后可继续按年支付租金，或再进行谈判买断。

公司参股投资并合作的苏州维伟思所布局的除颤仪产品是多元的，一代产品是体外除颤剂，目前政府、工业园区、学校、医院还有银行等公共场所，对它的需求是逐年增长，这是非常明显的趋势；二代产品是可穿戴式的体外除颤仪，该产品和公司心脑血管的业务强强相关，支架手术患者如果不注意保养可能有早搏或心衰迹象，医生在其术后可建议佩戴可穿戴式的除颤仪；还有一款产品，是刚推出的手机大小的家庭除颤仪，现在心血管以及心衰病人逐年增多，此专为家庭设计，上市后公司将会把该产品放在急救护理包里配套销售，丰富公司急救包的规格和种类，拓宽销售渠道。

7、请问有国产汽车品牌与公司进行急救包合作吗？

答复要点：海外国家要求销售汽车必须配备急救包，而国内车载急救包成车不是标配，需客户进行选配。现在中国的电动车出口形势非常好，公司也将努力增强出口电动车的配备急救包市场，开拓与更多车企的合作。

8、请问年产一千万套急救包项目，目前是怎样的进度？

答复要点：2022 年 11 月初，公司“年产 1000 万套急救包项目”正式投产，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。目前该项目产能在逐步释放，公司护理事业部也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。

9、可以看出，公司未来发展和研发项目重点将放在心脑血管事业部，而公司的很多子公司都是并购取得，公司是如何管理整合并购子公司？

答复要点：蓝帆医疗致力于打造创新化、国际化平台，公司希

望拥有真正的国际化布局，此国际化不仅是市场国际化，还有人才、研发、制造的全面国际化。基于此原则，公司对于当地团队给予充分自主权，如公司目前心脑事业部的两位副总裁以及我本人，都是在公司收购柏盛国际前已在柏盛工作多年，NVT 在欧洲的高管也是基本沿用。同时，公司会在尊重当地自主管理的前提下，每季度进行线下项目跟踪，每月进行线上月度例会。蓝帆收购柏盛和 NVT 后，不是仅仅依赖其研发团队和研发经验，而是同时在上海组建自己的研发中心，目前公司在上海的研发团队有 100 多人。公司近两年在新产品收获也颇丰，2021 年 4 个新产品取证，2022 年 7 个新产品取证，2023 年公司预期也会有更多新产品陆续取证，这是公司提前布局所收获的，不只是依靠并购而来。

10、心脑血管事业部有哪些产品？

答复要点：关于心脑血管产品布局，主要分为目前主打产品、代理产品以及未来产品布局。

（1）国内主打产品：

①心跃®生物可降解涂层药物洗脱冠脉支架（EXCROSSAL）是为首次集采中标产品中第二轮国家集采价格涨幅最大的产品；

②心阔®生物可降解涂层药物洗脱冠脉支架（EXPANSAL），同为第二轮国家集采中标产品，是心跃®的升级产品，主要改良了输送系统，各方面性能更优，和心跃®在标内市场形成价格梯度；

③进口支架 BioFreedom®，是专门面向高出血风险（HBR）病人的一款全球“金标准”产品，也是公司主打标外的产品；

④柏腾® BA9 DCB，是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，此前已于 2021 年 8 月进入国家药监局创新医疗器械特别审查程序，2022 年 9 月获批，四季度已完成挂网工作，现已开始贡献利润，由此也可以看到国家对创新产品给予政策的优惠力度。该产品使用公司拥有独家专利技术的高亲脂性药物 Biolimus A9™（BA9），BA9 作为雷帕霉素的衍生物，经过化学修饰之后，拥有比普通雷帕霉素高 10 倍

的亲脂性，可以减少在输送过程中的流失、加速在病变处的吸收，并且拥有长达 28 天的药物释放时间，是涂层药物的优选。柏腾® BA9 DCB 凭借与其他药物球囊的差异性，具有较高的竞争力；

⑤一组国产及一组进口的预扩及后扩球囊。

(2) 海外主打产品：

在冠脉领域有 BioMatrix™系列和 BioFreedom®系列冠脉支架产品、Powerline®球囊和 Rise NCT™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，Allegra™产品目前还不能实现回收，在研的二代可回收瓣膜已进入临床；公司在售的 Tricento 是全球唯一一款实现商业化的全定制化三尖瓣，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。

(3) 代理产品：国内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；海外代理有 Nipro、Kaneka、Penumbra、Shockwave 等多款产品。

(4) 未来国内产品布局：

①支架产品，公司未来在标内市场布局 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，如 BioFreedom®、BioFreedom®Ultra。

②药物球囊产品，公司布局的国产药物球囊目前有两代，一代是通过创新通道已经取证的柏腾® BA9 DCB，针对小血管适应症，即将新增支架内再狭窄适应症；二代药物球囊已经在动物实验中，预计 2023 年开始临床，该产品药物吸收疗效较目前产品可提高 60 倍，并对适应症进行拓展。

③功能性球囊产品，如乳突球囊、刻痕球囊，有些是不需要临床试验的，如乳突球囊，预计今年可上市。

④CTO 病变及冠脉钙化复杂病变产品，如微导管、CTO 球囊、延伸导管（含远端球囊）、双腔微导管，其中“微导管”产品已于 2022 年 12 月获批；公司在研的 CTO 球囊，产品最小直径可在 1

毫米以下，是目前世界上 CTO 球囊中直径最小的之一。

⑤瓣膜产品，在研的 Allegra™二代可回收瓣膜国内国外已都进入临床。

⑥神经介入产品，公司针对缺血性狭窄、缺血性取栓产品、失血产品以及通路产品都有布局。在通路产品上，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需求，术后患者住院时间大大缩短；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。

⑦外周介入产品，2022 年 12 月份公司普球上市，预计 2023 年高压球囊、冲击波的外周球囊，以及外周的 DCB 都会取得更多成就。

⑧外科产品，如腔内镜头清洗器，也是一款解决临床实际痛点的产品，在体内即可完成清洁，减少手术时间和医生的手术程序。

上述神经、外周以及外科产品，目前都是上市公司体外孵化的，且处于早期的研发阶段，还没有纳入上市公司合并报表范围，未来公司将依照实际经营情况及未来行业导向合理安排规划。

11、公司的可转债余额还有 15 亿，请问对今年的财务费用会有何影响？公司未来对可转债有何规划？

答复要点：目前“蓝帆转债”余额是 15.21 亿，票面利率第一年 0.40%、第二年 0.60%、第三年 1.00%、第四年 1.50%、第五年 1.80%、第六年 2.00%，利息支付并无太大财务压力。

“蓝帆转债”转股期有 6 年，目前处于正常转股期，且转股期剩余时间较长，2022 年 8 月公司发布了《关于暂不向下修正“蓝帆转债”转股价格的公告》，董事会审议通过未来 6 个月内如再次触发“蓝帆转债”转股价格向下修正条件，亦不提出向下修正方案。

随着心脑血管事业部经营表现从全球疫情和国内集采的冲击中逐步回复、重磅研发管线在国内国外持续推进、作为国家创新医疗器械获批的首款药物球囊产品柏腾®开启业绩引擎，以及护理事

	<p>业部急救包产能扩建项目落实、国内新营销战略高增长，还有防护事业部所处手套行业经历洗牌后格局更加明朗，预计未来公司的价值将更加明晰、业绩也会有进一步改善空间，公司的股价也会逐步上升，市场将给予公司更客观的估值区间。</p> <p>12、请问公司目前有哪些对外投资的公司？</p> <p>答复要点：公司及子公司目前直接对外投资的公司有苏州同心医疗、南京沃福曼、深圳阳和投资等。</p> <p>对苏州同心医疗的投资现已进入收获期，三季度期末以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，在转换日的公允价值与账面价值之间的差额约 2.71 亿元计入投资收益，考虑所得税影响后实际贡献利润约 2.30 亿元。</p> <p>南京沃福曼与公司达成战略合作，公司还与其签署了独家代理协议，进一步完善公司冠脉介入产品线，增强公司在心血管领域的核心竞争力，推动冠脉介入领域向精准诊断、精准治疗的方向发展。</p> <p>深圳阳和投资是一家投资基金，其投资的部分企业已上市，对于已上市企业公司采用权益法核算投资损益。</p> <p>此外，公司参与出资的有限合伙企业还间接投资了苏州维伟思，其 2022 年 11 月完成数亿元 Pre-B 轮融资，估值已显著增长。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 1 月 18 日