

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：202503

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	华西证券、盘京投资、光大保德信、中邮证券、国寿安保、国信证券、东方证券、国泰海通证券、太平洋证券、西部证券、华源证券、北京高熵等机构的 12 名投资者
时间	2025 年 9 月 18 日（周四）
地点	蓝帆医疗总部第一会议室
上市公司接待人员姓名	董事、总裁：钟舒乔先生 董事、心脑血管事业部总经理：于苏华先生 副总裁、首席财务官：崔运涛先生 董事会秘书：王梓漪女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、介绍 2025 年半年度公司整体业绩状况 公司 2025 年上半年实现营业收入 27.81 亿元，同比下降 7.49%，归母净利润亏损 1.35 亿元，同比减亏 15.88%，扣非归母净利润亏损 2.10 亿元，同比下降 11.82%，经营活动产生现金流量净额 3.35 亿元，同比增加 407.48%。2021 年由于健康防护事业部极度繁荣，公司营收处于历史高位；2022-2024 年公司整体营收呈现增长态势，同期净利润受健康防护事业部产能尚未出清及心脑血管事业部尚未从集采冲击中恢复的影响，呈现亏损状态。2025 年上半年，受健康防护事业部国际贸易承压的影响，尽管心脑血管事业部营收增长迅速，公司整体营收同比仍略有下降。 从事业部来看，心脑血管事业部 2025 年上半年实现营收 6.95 亿元，同比增长 22.19%，实现扭亏为盈，销售费用率、管理费用

率进一步下降。得益于新产品上市放量，心脑血管事业部经营业绩持续向好，剔除苏州同心公允价值变动可知 2025 年上半年心脑血管事业部在经营层面已贡献超亿元净利润。

二、介绍 2025 年半年度心脑血管事业部经营状况

2025 年上半年心脑血管事业部销售收入达 6.95 亿元，同比增长 22%，其中国内市场收入提升约 60%，公司国内市场的所有主要产品（集采支架、标外支架、PTCA 球囊、药物球囊、IVL 等）销量均明显提升；APAC 区收入增长约 23%；EMEIA 区收入略有下降，主要原因是部分业务区域受战乱及汇率影响，以及客户等待公司新一代可回收 TAVR 获批而降低对前一代产品的使用所致；但公司新一代可回收 TAVR 已于 6 月底获批，且获批前两个月已完成超过 200 例商业化植入。另外公司还协助中国创新企业高效出海，例如公司海外团队代理包括百心安铂睿时 Iberis™多极肾动脉射频消融（RDN）系统、北芯生命 Vivo Heart™血管内超声（IVUS）系统和 True Vision™血管内超声（IVUS）导管等多款产品，均取得可喜的“出海”突破。公司去年开始的一系列降本增效措施也逐步显现，销售费用和管理费用金额合计同比略有下降，同期收入则大幅增长；公司保持高水平研发，研发费用绝对金额近亿元。心脑血管事业部子公司吉威医疗参股投资的苏州同心完成上市前融资，其一级市场估值变动造成公允价值变动损失约 1.22 亿元。

公司心脑血管事业部海外销售收入每年超过 1 亿美金，在中国械企中处于显著领先地位。公司在三大市场均布局了资深的属地化团队：EMEIA 方面，主要包括西班牙、法国、德国等直销国家以及土耳其、伊朗、巴西、俄罗斯等经销国家，在欧洲我们主要有两个实体，一个是在德国的工厂和研发中心，一个是在瑞士的欧洲总部；APAC 方面，公司在 APAC 地区有超过 100 人的直销团队，在新加坡设有工厂、研发中心和亚太总部；中国大陆方面，主要实体是山东吉威医疗和上海研发中心。

心脑血管事业部在集采之前毛利率在 80%左右，第一轮集采骤

降至 30%，但是随着第二轮集采的重新议价，以及新产品商业化放量，毛利率随之修复，2025 年上半年公司心脑血管事业部毛利率已经恢复到 65%左右。

就国内冠脉支架行业未来发展趋势来看，中国冠脉手术渗透率还远低于美国，未来还有较大增长空间。集采标内支架 2025 年上半年销售收入同比增长约 14%，同时公司顺应“介入无植入”理念，各类球囊业务成为主要发力点之一。

三、介绍 2025 年半年度健康防护事业部、应急救护事业部经营状况

（一）健康防护事业部经营状况

2025 年上半年健康防护事业部实现营收 19.86 亿元，同比下降 14.61%，业绩下滑主要受到贸易政策的显著影响以及公司产品结构情况影响。公司产能中 PVC 手套和丁腈手套约各占一半，PVC 手套方面，自今年 4 月份以来，贸易政策阶段性影响导致下游客户因价格过高而阶段性削减下单，后续贸易政策虽逐步回调至相对合理区间，但关税叠加品种周期影响使 PVC 手套价格承压，一度跌至历史最低水平，导致该品种盈利能力大幅下滑，公司作为全球 PVC 手套产销量最大的厂商之一，利润受到明显冲击。丁腈手套方面，在当前贸易政策的影响下，导致公司丁腈手套仅能供应非美市场，而非美市场竞争加剧，使得丁腈手套价格持续承压，同时也导致公司开工率较去年同期出现明显下降，带来了成本端的压力。

目前，公司健康防护手套业务在山东淄博和潍坊地区共设有五个生产基地，在越南有一家小型合作工厂，总产能约 500 亿支。去年健康防护手套产品基本实现了满产全销，但今年在贸易政策的影响下，非美市场竞争剧烈，导致公司健康防护手套产品产销量与去年相比明显下滑。

健康防护事业部多措并举，持续推进经营改善：1、产品创新与标准制定方面，公司与万华化学合作研发聚氨酯手套，该品种可规避美国高额关税，未来推广开后将有助于推动产品差异化、提升

	利润水平；2025 年 5 月，由公司参与修订的强制性国家标准 GB 24788-2025《医用手套安全技术要求》正式发布，这项严格监管要求的新国标将于 2028 年 6 月 1 日正式实施，将推动行业更有序发展。2、市场拓展与渠道建设方面，公司在医疗渠道、电商渠道持续发力，并新增多家药店、商超等连锁渠道入驻；基于手套行业过往以外向型为主、90%以上产能出口，公司目前将国内市场尤其是 toC 市场作为重要发展方向，公司 2025 年半年报也显示了电商等 toC 渠道增长表现良好。3、自动化、智能化和信息化改造方面，公司通过人员培训管理、设备技改和升级措施，持续进行降本增效，在行业困难阶段优化成本结构，增强抗压能力。 （二）应急救护事业部经营状况 公司应急救护事业部 2025 年上半年实现营收 1.07 亿元，净利润 1,154 万元，贡献稳定盈利。应急救护事业部从事以车载急救包为龙头产品的各场景、各渠道急救包等产品生产，覆盖车载、室内、工业、户外及应急等多种使用场景。目前已在湖北武汉建成国内最大单体生产车间，年产能达 2,000 万套。该事业部为公司于 2020 年通过并购引入，此后业务发展稳健，并通过供应链和产能整合，已具备开拓美国等高准入标准市场大客户的能力。 应急救护事业部主要客户面向德国、荷兰、英国、法国、美国、加拿大、澳大利亚等发达国家市场，近年来在海外实现了良好的年均增长率。今年子公司蓝帆应急科技（武汉）有限公司深度参与《家用防灾应急包》（GB/T 36750-2025）新国标制定，延续了公司在防护手套和急救包领域积极参与行业标准建设、推动行业门槛提升、减少无效竞争的一贯策略。 四、互动交流 1、请介绍一下公司心脑血管事业部营业收入结构？ 答复要点：公司心脑血管事业部营业收入国外占比约 60%，国内占比约 40%，预计未来国内占比有望进一步提升。2025 年上半年公司心脑血管事业部营业收入近 7 亿元，其中冠脉业务营业收入
--	--

	6.5 亿元左右，心脏瓣膜营业收入 0.5 亿元左右。 2、请问公司心脑血管事业部产品差异化优势有什么？ 答复要点：药物球囊及与之配合使用的特殊球囊是公司的发展重点，雷帕霉素类药物球囊是公司的差异化领先优势所在。公司发展策略是未来将实现一体化解决方案，并且秉承“介入无植入”的理念，实现横向和纵向发展，横向指布局药物球囊、特殊球囊、腔内影像等多产品线，纵向指实现产品的更新换代。 3、请问公司健康防护事业部丁腈手套 9 月价格趋势如何？ 答复要点：丁腈手套行业 7-8 月价格处于历史低点，9 月以来各企业根据市场情况灵活调整策略，公司采取适当减量保价的策略，未来希望助推市场平均价格提高，逐步走出价格低谷。 4、请问公司健康防护事业部目前开工率是多少？ 答复要点：2025 年上半年，公司健康防护业务 PVC 手套和丁腈手套的产能开工率位居行业前列，整体维持在 80%以上的高位。 5、请介绍一下蓝帆柏盛的财务情况，2025 年上半年心脑血管事业部营收结构及未来的营收结构。 答复要点：蓝帆柏盛 2025 年上半年营业收入是 6.95 亿元，净利润 527 万元，该净利润已受公司参股投资的苏州同心上半年一级市场估值变动造成其他非流动金融资产确认公允价值变动损失约 1.22 亿元的影响。不考虑苏州同心事项，蓝帆柏盛经营业绩持续向好，经营层面不仅实现扭亏，而且贡献了亿元级别的显著利润。 2025 年上半年国内营业收入占比约 40%，海外市场营收占比约 60%，国内营业收入增速明显高于海外。蓝帆柏盛海外市场营收在已经较高的基数下，2025 年上半年仍然实现增长。 6、请问公司 2025 年上半年血管内冲击波碎石术（IVL）销售
--	--

情况如何？

答复要点：该产品 2025 年上半年营收有几千万元，主要来源于国内市场，海外市场也已实现商业化应用。

7、公司产品未来的增速重心是心脑血管产品还是健康防护手套产品？公司手套产能会扩建吗，是否布局海外建厂？

答复要点：从营收体量角度，2025 年上半年健康防护手套产品营业收入近 20 亿元，明显高于心脑血管产品营业收入（近 7 亿元），二者营收体量还存在明显差距。从产品增速分析，健康防护手套产品基于既定产能规模，根据周期性的供需修复和行业出清，带来价格回暖及盈利能力的恢复，本质是产能决定规模。未来业绩驱动更主要是心脑血管产品，通过多维度产品、海外市场和销售平台化的策略实现驱动增长。

8、请问现阶段丁腈手套价格是否处于周期底部？如果未来价格上涨能到多少？目前行业提价节奏是怎样的？明年上半年丁腈手套价格是否有回升的趋势？

答复要点：目前丁腈手套基本已跌到历史价格的最低点，综合考虑行业产能情况以及历史的价格水平，明年上半年预计丁腈手套价格将逐步提升，主要原因在于：2024 年美国客户库存过高，导致马来西亚手套生产企业开工率受到影响，企业转向非美市场、加剧竞争，随着美国市场库存逐步消化，采购需求有望恢复，届时美国市场订单可能更多流向马来西亚等产地，从而缓解非美市场的供应压力。此外，部分企业调整经营策略、趋于理性，也将对丁腈手套价格恢复产生积极影响。

9、请问公司丁腈手套能源结构是怎样的？

答复要点：公司有 3 个丁腈手套生产基地，其山东健康科技生产基地是燃煤锅炉，目前新取得了潍坊市绿源热力有限公司，有望实现热电联产、提升能源优势。淄博蓝帆防护和淄博健康科技两个

	基地采用外购蒸汽作为燃动能源，能源成本较高，公司也在积极探索方案解决外购蒸汽带来的成本高昂问题。 10、请问公司的聚氨酯手套的产能规划是怎样的？与乳胶手套相比差异化如何？ 答复要点：聚氨酯手套定位为高端差异化产品，主打轻薄透气、弹性好等特性。由于原材料价格较高，该产品成本也相对较高，主要面向对品质有要求的特定高端场景，如医美、牙科诊所、电子行业洁净室等需长时间佩戴手套的作业环境，旨在部分替代丁腈手套的市场份额。 在这些应用场景中，乳胶手套因厚度较高、佩戴舒适度差且存在过敏风险，并不适用，聚氨酯手套更适合长时间操作的需求。目前该产品的推广进度主要取决于市场对价格的接受程度，产能方面没有明显瓶颈，后续放量将视订单情况逐步推进。 11、请问公司与上海百心安生物技术股份有限公司合作是出于什么考虑？ 答复要点：蓝帆柏盛凭借在出海领域的平台化能力与行业知名度，与上海百心安生物技术股份有限公司（以下简称“百心安”）就其铂睿时 Iberis™多极肾动脉射频消融（RDN）系统迅速达成“出海”合作，在较短时间内已于多个海外国家开展产品推广与准入。在此过程中，蓝帆柏盛海外团队不仅承担销售职能，更积极协助其完成包括当地准入及医保沟通等事务，百心安也给予了有力配合，双方协同高效。未来该模式具备可复制性。在商业条款方面，公司将依据产品特性、竞争格局及目标区域确定代理品的合作条件。 此外，如深圳北芯生命科技股份有限公司招股书所示，蓝帆柏盛已成为其境外最大经销商，进一步凸显公司平台化能力，以及验证为更多创新医疗器械“出海”提供支持的可持续商业模式。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 9 月 18 日