

蓝帆医疗股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：202402

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	兴业证券、中信建投、信达证券、国盛证券、国金证券、西南证券、开源证券、国信证券、国泰君安证券、华安证券、长江养老、劲邦资本、博道基金、杭州兆石投资、惠升基金、开思基金、南方基金、山高国际资管、磐耀资产、同犇投资、尚石投资、君茂资本、苏州龙远投资、新思哲投资、阳光资产等机构的 30 名投资者。
时间	2024 年 4 月 28 日 17:00-18:10
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、总裁 钟舒乔先生 董事 于苏华先生 副总裁、首席财务官 崔运涛先生 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、崔运涛先生介绍公司 2023 年度和 2024 年第一季度业绩情况</p> <p style="text-align: center;">（一）2023 年年度公司业绩解读</p> <p>公司 2023 年度实现营业收入 49.27 亿元，同比增长 0.54%；实现扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润为-63,953.37 万元，亏损同比缩小 2.68%。着眼于未来，公司持续投入研发，2023 年度研发投入 3.87 亿元。</p> <p style="text-align: center;">2023 年心脑血管事业部经营业绩明显好转，实现收入约 10</p>

亿元，与 2022 年相比增幅约 30%，为公司提供增速支撑；和 2022 年扣除苏州同心医疗科技股份有限公司公允价值影响后的税后净亏损相比，亏损收窄幅度超过 20%；防护事业部受行业产能过剩和产品价格处于低位等因素影响，2023 年仍呈现经营亏损，但开工率逐季显著提升；护理事业部 2023 年累计盈利约 3,000 万元，实现约 10%的增长。

（二）2024 年第一季度公司业绩解读

公司 2024 年第一季度实现营业收入 14.55 亿元，同比增长 32.96%；实现扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润为-1.24 亿元，亏损同比减少 26.51%；营收环比明显提升，亏损幅度同比明显收窄。

心脑血管事业部经营业绩向好，2024 年第一季度实现销售收入超过 2.9 亿元，较去年同期增长约 10%；结合毛利率的上升，2024 年一季度相比 2023 年一季度多贡献约 2,100 万元的毛利。防护事业部 2024 年一季度营收大幅增长，较去年同期增长近 44%。公司自 2023 年四季度起陆续实施若干重大技改和降本增效项目，成效在 2024 年一季度开始显现，毛利率有所提升，亏损逐月收窄，较 2023 年一季度同比更是收窄约 45%；护理事业部 2024 年第一季度累计收入近 4,800 万元，毛利率较去年同期提升约 1.54%。

二、钟舒乔先生介绍防护事业部和护理事业部经营情况

公司防护事业部 2023 年度处于磨底期，产品价格处于历史低位，全年波动幅度较小，但产销量方面出现了明显的变化。2023 年一季度手套行业公司开工率普遍不足，主要系行业产能过剩，渠道库存尚未消化完毕所致。从 2023 年第二季度开始，手套行业需求有所回暖。2023 年 7 月，公司在行业中率先实现了满产全销，销量的反弹对企业运营成本的摊薄起到了较大的帮助作用。就产品价格而言，丁腈手套价格在 2024 年第一季度出现了小幅上涨。公司自 2023 年四季度陆续启动了若干重大技改和降本增效项目，总投资过亿元，目标是针对现有的 PVC 手套和丁腈手套产线进行

深度技术改造，通过进一步提升车速和效率来实现生产成本的下降和经营效益的提升，并系统性地加强了丁腈产线的工艺优化工作。从运行效果来看，2024年一季度降本增效的效果开始显现，毛利率有所提升，亏损收窄。随着全球丁腈手套的需求形势回暖、价格回升，以及技改和降本增效工作的持续深入推进，预计防护事业部第二季度的业绩将进一步显著改善。

公司护理事业部业绩较平稳，并持续开拓国内外客户，全年利润和毛利率保持较稳定的态势，预计2024年会继续维持平稳增长的态势。

三、于苏华先生介绍心脑血管事业部经营情况

公司心脑血管事业部2023年实现销售收入约10亿元，与2022年相比增幅约30%，心脑血管事业部营业收入占公司总体营业收入的比例约20%，毛利率较2022年度有所改善，主要得益于以下两个方面：第一，集采中标支架的销量和价格均有提升；第二，标外产品销量增加，如BioFreedom®支架，作为国内唯一获批的适用于高出血风险患者的药物支架，销量得到显著提升；再如药物球囊、普通球囊等的销售收入进一步提高，使得毛利润和收入都有增长。

心脑血管事业部2023年研发费用率约20%，与之前年度基本持平。心脑血管事业部持股平台北京蓝帆柏盛医疗科技股份有限公司内部重组并引进战略投资者发生相关重组费用、融资费用等约1,000万元；汇率变动导致心脑血管事业部账面形成汇兑损失约2,000万元；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2,000万元。以上三点原因对2023年度心脑血管事业部业绩造成了负向影响。

就业绩亮点方面而言，2023年度产品价格和销量的提高使中国地区收入涨幅超过90%，其中标外产品涨幅在120%以上，集采中标支架销售收入增长超过80%，普通球囊的销售量比去年同期增长超过300%；海外产品销售收入涨幅约10%。

2024 年第一季度公司心脑血管事业部实现销售收入超过 2.9 亿元，相比 2023 年一季度多贡献约 2,100 万元的毛利；相比去年同期，中国、欧洲、亚太三个区域的销售均出现增长，其中亚太区增长接近 20%，其他两个区域也在 2023 年增长的基础上持续增长；瓣膜销售收入相比去年同期增长约 117%，欧洲和亚太区增长均超过 100%。2024 年 3 月，子公司北京蓝帆柏盛医疗科技股份有限公司完成总额人民币 9 亿元的私募股权融资。

四、互动交流

1、请问公司 2024 年度在手套毛利率提升方面有什么目标？

答复要点：预计 2024 年度手套毛利率提升主要来源于 PVC 手套和丁腈手套的降本增效，以提升车速效率、提升工艺技术水平为核心，同时抓精益生产和管理精细化，通过产量和销量的提升达到逐月、逐季降本，实现显著提升毛利率水平的目标。此外，如果手套价格持续修复性上涨，也将对毛利率提升有较大贡献。

2、请问心脑血管事业部覆盖了多少家医院？医院分级及推广情况如何？

答复要点：海外主要是经销模式，难以精确统计，粗略统计海外医院覆盖超过 4,000 家，国内主要是直销模式，覆盖约 2,400 家医院。

我们将国内医院分为三类，每年 1,000 台 PCI 手术以上的医院为大型医院，300-1,000 台/年 PCI 手术的为中型医院，每年 300 台 PCI 手术以下的为小型医院。公司大型医院覆盖率超 95%，中型医院覆盖率超过 80%，小型医院覆盖率相对较低。国外没有明确的分级标准，因为很多是专科医院。

在国内公司以学术交流和推广为切入点。公司在创新研究方面拥有卓越领先的技术优势和学术地位，柏腾™BA9™ DCB 作为国内首款通过创新医疗器械特别审查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。柏

盛国际研发的全球第一款无聚合物药物涂层冠脉支架 BioFreedom[®]，是目前全球首款同时获得中国、美国、欧洲、日本四大主要市场批准上市的专门应用于高出血风险患者的药物支架。因为公司的产品有特色、具有唯一性，所以以学术推广为主。

3、请问公司有什么举措去应对未来可转债赎回风险？

答复要点：公司对可转债持开放态度，包括下调转股价、修改债券募集说明书条款等措施都在公司考虑范围之内。与此同时，2024 年度预计公司业绩会有较大弹性改善，公司经营性现金流的好转对此会起到一个支撑作用，并且公司的资产负债表使得公司在不同层面均具备较强的融资能力。总之，无论在经营层面还是资本层面，公司对可转债都有较大的应对空间。

4、请问公司未来三大业务展望如何？

答复要点：防护事业部业绩预计会逐季改善，公司降本增效、提升管理、精细化营的成效将陆续释放；心脑血管事业部已走出强劲的反转态势，得益于柏腾™BA9™ DCB、瓣膜、BioFreedom[®] 支架等标外产品的驱动。公司心脑血管事业部在 2023 年度开始进入收获期，最直观的体现就是心脑血管事业部已从单一的生产心脏支架产品转变为全球化的心脑血管业务平台，产品管线不断丰富，销售收入增长和市场份额提升是亏损持续收窄、业绩实现弹性的强大动力。

5、请问冠状动脉血管内碎石系统（IVL）的研发进展如何？未来销售预期如何？

答复要点：公司的冠状动脉血管内碎石系统（IVL）不同于市场同类产品，是拥有自主知识产权的原创产品，目标市场不止国内，还有海外市场，与市场上已取证产品在设计理念和方案等方面存在一定差异，因此公司 IVL 取证需要更多的测试和临床数据，评审进度比预期稍慢，但目前临床进度非常顺利且效果卓越，如

有关键性进展，公司会根据相关法律法规的规定履行信息披露义务。

目前该产品尚未上市，国内的医疗器械产品从获批注册到真正能开始销售，中间还要经过取得经营许可、获取医保代码、各省挂网以及入院等步骤，是一个漫长的过程，2024年度该产品的预期收入目前不好预测，但依靠IVL自身优异的原创专利及心脑血管事业部在国内外庞大的销售网络，公司对该产品上市后的销量充满信心。

6、公司2024年一季度的防护事业部的收入增长近44%，手套的销量增长近40%，请问收入的增长是否是销量增长带来的？公司的健康防护手套和同行业的相比，是否有成本优势？

答复要点：公司手套价格随行就市，一季度产品价格同比变动不大，收入的增长主要源于销量的增长，而销量的增长反映了渠道库存逐渐消化、市场需求恢复景气。2024年一季度公司防护事业部手套产品综合销量较去年同期增长近40%，综合生产量较去年同期增长近40%，产销量的大幅增加带来营收同比增长超过40%，这对公司来说也是较大的突破。

公司自2023年四季度陆续启动了若干重大技改和降本增效项目，总投资过亿元，目标是针对现有的PVC手套和丁腈手套产线进行深度技术改造，通过进一步提升车速、效率来实现生产成本的继续下降和经营效益的提升，并系统性的加强了丁腈产线的工艺优化提升，进一步提升精细化运营，2024年一季度开始陆续产生效果，毛利率显著提升，经营亏损较2023年一季度同比收窄约45%。随着全球丁腈手套的需求形势回暖、价格回升，以及技改和降本增效工作的持续深入推进，预计防护事业部第二季度的业绩有望进一步显著改善。

7、从2024年一季度业绩来看，心脑血管事业部增速明显，能否拆开看对业绩贡献最多的是什么产品？国内和海外的情况

分别是怎样的？

答复要点：国内产品：2024 年心脑血管事业部的产品价格较 2023 年无太大变动，主要变化点在销售量。受相关政策因素影响，2023 年二季度开始标外市场有较大冲击，在此情况下，2024 年一季度国内产品除了 BioFreedom® 支架的收入有所下降，其他产品对比去年四季度环比都实现增长。

国外产品来看，冠脉产品增长较好，无论是东南亚还是欧洲市场，收入都有所增加，其中欧洲市场比较成熟，增幅约 5%，亚太地区营收同比增速近 20%；其中表现最好的是瓣膜产品，无论是同比还是环比都是增长态势，欧洲和亚太区均同比增长超过 100%。

一个公司的成功与否很大程度上由其行业本身的属性决定。世界上有两种疾病发病率高且死亡率高，一个是癌症，一个是心血管疾病，尤其是心血管疾病，预计未来该行业 10 年内都能保持 10%-15%/年的增速，中国和东南亚市场差异不大，预计都会有这样的增速，欧洲市场相对成熟，增速约 5%/年，除此之外，很难找出其他行业能有这样的增速，所以任何一个有成长性的医疗器械公司，不能没有心血管业务。而我们公司心血管业务每个产品线都能跑赢行业增速，甚至是最难销售的普通球囊产品，行业内公认的价格较低且很难出亮点，但我们去年有超过 300% 的增长。因此只要我们产品取得注册证，凭借公司拥有的 2,400 家医院的销售渠道，我们的产品能快速实现放量。

8、公司心脑血管事业部仍然面临亏损，请问公司 2024 年及未来将采取什么措施实现扭亏？

答复要点：心脑血管事业部亏损主要是三方面原因：①研发费用高，因公司的心脑血管事业部面对海内外市场，坚持拥有自主知识产权产品，需要必要的研发投入，坚持投入研发为心脑血管事业部带来两个全国独家产品，且心脑血管事业部丰富的产品线分处研发的不同阶段，多赛道、多研发管线同时推进，陆续

实现上市后将为公司营收增长带来新亮点。②财务费用较高，这是柏盛历史问题带来的财务负担，国内的其他的心脑血管企业并没有这么高的财务费用，随着近几年公司的努力，柏盛的并购贷款余额已经降到了现在的 9,000 万欧元，且公司 2024 年度成功获得 9 亿元私募股权融资，未来财务费用会越来越低。③行业政策变化，随着行业相关政策利好，如“加速国产替代”、“创新型器械优先”等，也将促进行业创新迭代，提高产品普及率，推动行业发展。

除此之外，公司还采取了一系列开源节流的措施解决亏损问题，开源如增加销售品类，包括新产品上市和利用销售网络代理其他产品；节流如严格控制销售费用的绝对金额，降低销售费用率等。

9、公司财务费用方面变动较大，2024 年公司预计包括利息、汇兑损益等因素还会造成多大的影响，会采取哪些措施控制这些波动？公司对于防护事业部以及整体扭亏为盈是否有节点预期？

答复要点：2023 年度公司财务费用上涨有以下因素：①境外长期借款受海外加息和利率上调的影响，财务费用有所上升；②公司与国内银行及其他金融机构开展合作，增加了部分授信，财务费用增加。2024 年度随着境外外币借款余额的下降，公司经营层面的改善，公司会逐步开展境内外外币借款的置换，以期通过境内外的利差来降低借款成本。

公司管理层正在积极采取多种措施做好经营管理，全力推动各事业部业务发展，尤其是防护事业部，在订单较饱满的外部形势下，推动实施重大技改和各项大刀阔斧的降本增效措施，努力提升公司业绩，公司管理层对公司的发展充满信心，2024 年预计是蓝帆医疗的反转之年，接下来在 2025-2026 年会有持续性的增长，业绩弹性各方面都非常大。

	<p style="text-align: center;">五、钟舒乔先生进行总结</p> <p>2022 至 2023 年，蓝帆医疗处于低谷期，不仅是健康防护手套行业的周期性低谷，心脑血管事业部也经历了集采后的低谷，受两个低谷期叠加，财报数据以及股价的表现都不尽如人意。而经过两年的耕耘，以及通过前期的布局，2024 年预计将是蓝帆医疗厚积薄发的一年，是蓝帆医疗采取的若干经营、战略措施逐步释放出效果的关键转折之年。</p> <p>我们相信公司今年具有较强的业绩改善弹性，公司的基本面正在发生显著的边际变化，在接下来的时间里，公司管理层会加大跟资本市场沟通的力度，增加透明度，也会用经营上的表现和数据以及若干发展的重大措施，不断的让市场找到蓝帆医疗的投资逻辑。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 4 月 28 日