

蓝帆医疗股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：202601

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（腾讯电话会议方式）
参与单位名称及人员姓名	国投证券、中信证券、国泰海通证券、高熵资本、睿郡资产、柏治资本、丁元私募基金、上海九印投资等机构的 8 名投资者
时间	2026 年 2 月 3 日 16:00-18:30（星期二）
地点	蓝帆医疗上海商业总部会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：刘文静女士 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（线上参会） 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	<p>一、公司管理层回顾 2025 年度关键举措</p> <p>公司在 2025 年末进行了一系列重要的战略性调整，核心是进一步聚焦主业、优化资产结构及盈利基础。具体如下：</p> <p>1、出售非核心业务，回笼资金：公司原三块主营业务中的应急救护业务体量明显小于另两块业务，且运营地点远离山东、上海等公司主营基地。为缩短管理半径、集中资源发展核心业务，公司已启动对该业务的出售程序。由于此交易构成交易对手方重大资产重组，预计仍需一定时间。该项目完成后，公司将明确聚焦于两大核心业务板块：心脑血管业务和健康防护业务。</p> <p>2、心脑血管业务进入盈利与增长新阶段：心脑血管业务是公司未来发展的核心增长引擎。目前，该业务已逐步走出行业政策调整的影响，在 2025 年扭亏为盈，经营层面贡献过亿元利润。近年</p>

来，心脑血管事业部通过创新产品的研发上市及集采带来的销售渠道扩张，逐渐消弭了集采带来的利润冲击，营收规模高速增长、经营利润逐年改善。同时，作为行业内国际化程度最高的中国企业，公司除销售自研和生产的产品外，还代理其他公司的明星产品。未来，公司将继续推动该板块的持续增长，促成其业绩进一步释放。

3、健康防护业务完成关键重组，短板消除：过去几年，丁腈手套业务因行业竞争激烈及国际贸易环境承压，持续亏损。为根本性提升该业务的竞争力与盈利能力，公司在 2025 年 12 月完成两项关键交易：（1）引入外国产业投资者，获得累计共 2 亿美元战略投资，将丁腈手套资产进行一体化整合。（2）收购了原由公司实控人控制的热电企业宏达热电，彻底解决了淄博地区两个丁腈手套生产基地的能源供应短板问题，把握行业复苏机遇。此外，公司潍坊地区的丁腈手套工厂也已获得自备电厂，上市公司得以在两地实现热电联产，相关业绩将从 2026 年起切实贡献。

公司已在 2025 年末完成了关键性的战略调整，这些调整带来的边际变化，为公司在 2026 年实现业绩扭转奠定了坚实的基础。

二、公司管理层介绍 2025 年度业绩预告情况

1、健康防护事业部

公司归属于上市公司股东的净利润是-6.5 亿元至-8.5 亿元，亏损主要来自健康防护业务，亏损原因主要是三个方面：

一是整体经营层面的亏损：主要是受 2025 年新落地的国际贸易政策影响，包括 2025 年 1 月 1 日起生效的拜登政府对华 301 贸易政策、以及 2025 年特朗普政府的新贸易政策，加剧了手套业务的量价竞争压力，加之此前公司手套业务的短板尚未补足、竞争力受限，使得原本于 2024 年度经营层面已基本实现盈亏平衡的健康防护板块，在 2025 年度又再度出现经营层面的明显亏损；

二是一次性补税影响：公司于 2026 年 1 月 31 日披露了《关于补缴税款的公告》（公告编号：2026-011），健康防护事业部相关主体根据税务部门要求就 2020 年度至 2022 年度跨境关联交易转让

定价相关涉税事项开展特别纳税调整自查而产生补缴税款及加收利息事项。公司健康防护事业部一直采用的销售模式是由国内从事生产的子公司将产品销售至香港从事贸易的子公司，再由香港子公司统一销售给海外客户，从而能够为客户提供一站式下单和付款，客户无需就各个工厂、各个品种的产品单独接洽，有利于提供更好的客户体验，在该过程中产生了国内工厂与香港贸易公司（均为公司合并报表范围内的子公司）之间的转移定价事项——但无论子公司之间如何划分，各环节的利润也都留在了上市公司合并报表范围内。公司过往聘请知名事务所就该转移定价事项出具报告，并基于当时可获得的信息与判断进行税费计提和会计处理。此次补税事项系公司收到境内税务部门的自查通知，主张公司应针对健康防护事业部业绩突出的一段历史时期将更多利润留存于境内生产基地。经多轮沟通，最终形成该补缴税款方案，对公司 2025 年度当期损益影响金额约 1.4 亿元，计入健康防护事业部利润核算。该补税事项系一次性影响，并不鲜见，同期多家企业发布补税公告。

三是公司依据业务及市场情况对健康防护事业部固定资产合理计提减值及作报废处理，具体资产减值金额需要公司后续与审计师沟通后确认，相关处理将严格遵循合规原则。

综合来看，健康防护事业部的经营亏损、补税支出及固定资产减值计提，合计金额与公司 2025 年度合并报表的亏损规模基本匹配。虽然扣除补税及减值的一次性影响后健康防护事业部 2025 年仍明显亏损，但期间已呈现出季度间的动态变化。2025 年第四季度，手套业务毛利率实现回正，该成果得益于内部降本增效整合推进及外部经营环境改善、价格推涨。同时，2025 年末推进的通过山东健康科技完成公司丁腈手套产能及热电资产的整合所带来的经营效率提升，为 2026 年健康防护事业部经营形势好转奠定了坚实基础。经过 2025 全年的业务出清与筑底，健康防护事业部已形成业绩回升的坚实基础。

2、心脑血管事业部

业绩预告明确显示，心脑血管事业部 2025 年度实现扭亏为盈。

表观盈利规模相对有限，主要是参股投资的同心医疗公允价值变动对心脑血管事业部 2025 年度业绩产生超 1 亿元的负向影响，剔除该一次性影响后，心脑血管事业部 2025 年度经营层面净利润超 1 亿元。心脑血管事业部已成功实现经营层面从 2024 年度亏损约 1.4 亿元至 2025 年度盈利超 1 亿元的实质性突破。

上述业绩突破的核心驱动因素为：公司近年持续投入研发、优化管理体系及拓展产品商业化布局，推动业务收入高速增长。自 2021 年支架集采实施、业绩跌入谷底以来，心脑血管事业部逐年亏损减少、利润释放的趋势始终非常明确，经营层面每年均实现减亏，直至 2025 年扭亏为盈，进入业绩收获阶段。

3、应急救护事业部

公司正推进应急救护事业部出售事宜，交易对手方为另一家 A 股上市公司。本次出售完成后，对公司合并报表层面整体营收、利润影响有限。通过资产出售变现，公司将获得宝贵现金流，同时可进一步聚焦健康防护、心脑血管两大主业发展。

4、其他

心脑血管事业部 2024 年完成 10 亿元 A 轮融资，根据约定需按 10% 单利计提回购利息，2025 年已计提 1 亿元。此外，公司通过参股孵化神经介入、外周介入及微创外科多家公司，相关主体于 2025 年上半年完成外部融资，产生公允价值变动，为公司报表贡献超 1 亿元正向收益，基本抵消前述回购利息计提影响。除此之外，总部层面还需核算部分汇兑损益、管理费用、财务费用等。

三、投资者与公司管理层进行交流

1、请问公司投资的同心医疗目前是什么情况？

答复要点：公司投资的同心医疗是一家专注于人工心脏研发的优质企业，目前其科创板 IPO 申请已于 2025 年 12 月获受理并进入审核阶段。该企业是引领全球人工心脏行业进步的科技公司，其新一代产品正在开展美国 FDA 的关键临床试验，与国际知名企业进行头对头临床试验，有较强的国际竞争力。由于其上市前最新一轮

投前估值的变动，导致公司需计提相应的公允价值变动损益（不涉及现金流出，公司持股同心医疗的账面价值仍明显大于投资成本）。同心医疗上市进程的实质性推进，将有助于提升公司所持股权的流动性和潜在价值，对公司的长期投资回报具有积极意义。

2、请介绍一下公司通过合伙企业架构开展的投资孵化情况。

答复要点：公司自 2020 年末参与对有限合伙企业的出资，在公司医疗器械主业方向下开展投资孵化。过去几年，该架构下投资的以神经介入和外周介入、微创外科为代表的被投企业逐步进入成果收获阶段，核心产品管线持续推进和实现商业化，同时成功吸引外部第三方投资者投资，推动被投公司估值稳步提升。

3、请介绍一下公司心脑血管重磅产品的研发进展情况以及发展战略。

答复要点：公司心脑血管事业部过去 5 年聚焦“雷帕霉素类药物球囊+腔内影像+特殊球囊+血管减容”的核心战略方向。在 2025 年 10 月美国 TCT 全球心内科年会上，一项关键真实世界研究证实了该技术路线的领先性。该研究显示，雷帕霉素药物球囊在包含 60% 以上复杂病变和大血管原发病变的真实世界人群中，与支架对比达到了非劣效果。该研究成果印证了雷帕霉素类药球替代传统支架的行业趋势。

基于以上战略，公司早在多年前就进行了系统性布局，不仅锁定雷帕霉素药球方向，还同步布局了配套的腔内影像和特殊球囊，形成“技术路线 + 产品矩阵 + 生态协同”的综合优势。

在产品研发上，公司在冠脉领域的新产品布局比同行更丰富。例如，未来与药球搭配的血管内减容产品。当前医疗器械行业已从“模仿跟随”进入“原创竞争”阶段，后续研发需深度绑定医院开展临床合作，公司已与多家国内冠脉行业排名靠前的医院建立了临床合作项目，在原创研发领域保持领先。

**4、请问冲击波球囊（IVL）国内取证的公司是不是比较多？
公司有什么竞争打法？**

答复要点：公司自主研发的一次性使用冠脉血管内冲击波导管

SoniCracker™-CL 于 2024 年获得 NMPA 颁发的医疗器械注册证，除国内销售外，也在海外进行了商业化应用。当前冲击波球囊(IVL)产品国内市场竞争格局较为分散，因此公司将海外市场作为核心突破口。海外市场目前竞争格局清晰，公司优势在于一是拥有夯实的专利布局，可规避欧洲等主流市场的专利风险；二是海外销售渠道成熟，可快速承接产品放量需求；三是公司 IVL 产品拥有独家专利技术，在产品品质上具备显著优势，可支撑长期海外市场拓展。2026 年 1 月，公司的 Lithonic™冠脉血管内冲击波治疗系统于正式通过欧盟 CE 认证，预计 2026 年启动海外销售并快速放量。

5、请问近几年手套价格走势是怎样的？

答复要点：回顾近几年的市场变化，手套价格经历了显著的周期性波动：手套行业在 2020 年前属于重资产劳动密集型行业，2020 年-2021 年，受事件触发影响，手套需求激增，行业涌入大量新产能，经销商囤货推高价格。2022-2023 年，行业竞争激烈叠加经销商去库存，终端需求虽保持低速增长，但市场订单锐减，价格暴跌，全球手套工厂平均开工率仅 30%，全行业亏损，到 2023 年下半年，经销商库存开始出清，公司开工率回升至 60%-80%，但仍因产能利用率不足导致亏损。2024 年 1 月起，市场需求复苏带动开工率提升至 90%-100%，伴随价格回升，公司也于 2024 年 5 月实现盈利；但自 2024 年 9 月 301 贸易政策出台、并叠加 2025 年 4 月相关贸易政策加码，美国市场提前囤货后市场需求再次受到冲击，2025 年行业毛利率再次转负。自 2025 年 8 月起，整体市场库存再次出清，公司主动推动价格调整，截至 2026 年 1 月手套价格已实现稳步回升，公司手套产品毛利率自 2025 年第四季度起已转正。同时，公司近期通过引入泰国产业投资者对丁腈手套的产能进行重组整合、并有效补齐了能源供应短板，进一步强化了成本竞争力。

综合来看，随着行业供需格局持续优化及公司内部经营的不断改善，手套业务已逐步走出低谷。若后续价格能保持稳定向好态势，叠加产能满产全销，将存在充足的业绩弹性。

6、手套业务方面，现在公司能源成本降低了，但原材料最近

	<p>涨价了，对公司有什么影响吗？</p> <p>答复要点：公司对原材料价格波动有较为清晰的预判能力，针对 2026 年第一季度的涨价预期，公司已提前完成原材料储备，从而锁定了该期间的生产成本。面对原材料的价格波动，在对市场趋势准确研判的基础上，公司将继续坚持重趋势、轻价格、波段化运作的采购战略，在健康防护手套大宗交易原材料价格低位时果断超量采购，以应对后期的原材料上涨；在预判大宗交易原材料价格连续下跌时则随用随买，尽可能实现公司以较低成本使用主要原材料，在市场竞争中尽可能占据低成本的竞争优势。</p>
	<p>7、请问公司与万华化学联合研发的聚氨酯手套有什么优势？</p> <p>答复要点：聚氨酯手套具有两大核心优势：透气性和超洁净特性。PVC 手套的网格化结构容易析出颗粒，而聚氨酯材料能完美适配 AI、电子加工等领域对无尘环境 Class 11-13 级的严苛要求，满足了高端制造业对材料升级的迫切需求，聚氨酯手套于 2025 年起逐步获得客户认可。同时，聚氨酯手套不受 301 贸易政策限制，在美国市场潜力巨大。</p>
	<p>原材料方面，天然橡胶易致敏且受欧盟法案限制，聚乙烯价格较昂贵，所以行业急需工业化替代方案。聚氨酯手套研发方面存在较大难度，曾因成本过高被其他业内厂商放弃，而公司与万华化学耗时 7 年才突破技术难关。公司具备就聚氨酯手套产能灵活动态扩产的能力，并将积极保障核心原材料的供应。</p>
附件清单（如有）	
日期	2026 年 2 月 3 日