

2021年 中国乐普医疗与微创医疗、吉威医疗比较 企业报告

A Corporate Report on the Comparison between LePu,
MicroPort and JWMS in China, 2021

2021年中国樂普医療と微创医療、吉威医療比較企業報告

概览标签：冠脉介入器械、技术迭代、企业布局、产品管线、集采前后竞争格局、集采后应对策略

报告主要作者：钟琴

2021/11

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施，追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

冠脉介入器械市场增速较快，空间巨大

2016-2020年,中国医疗器械市场规模由3,700上升到7,232亿元, CAGR为18.2%。其中, 细分血管介入市场规模为418亿, 占中国医疗器械市场份额为5.0%

中国冠脉通路器械市场规模增速较快, 2019年市场规模达到61.8亿元, 同比增速20.5%, 2015年至2019年市场规模CAGR约为16.5%, 2020E-2024E市场规模预计从64.1亿上升到103.6亿, 5年CAGR达12.8%

PCI手术需求上升、心脏支架植入数量增加, 拉动行业市场规模逐年增长, 2015-2019年复合增长率为13.1%。2019年PCI心脏支架市场规模为159.7亿元, 同比增长11.7%; 预计2020年我国PCI心脏支架行业市场规模将突破170亿元, 同比增长9.4%, 未来行业发展向好

冠脉支架产品技术

- 乐普医疗2019年推出完全可降解支架, 是中国第一款在用的可吸收支架产品。通过近40年技术逐渐迭代演变为可降解支架植入和药物球囊导管扩张, 标志着心血管介入治疗进入介入无植入时代

冠脉支架竞争格局-集采前

- 冠脉支架集采前, CR3市占率为60.8%, 其中, 乐普医疗、微创医疗、吉威医疗占中国冠脉支架市场份额为22.0%、23.0%和15.8%

冠脉支架竞争格局-集采后

- 按照集采数量和单价计价, 乐普医疗整体集采金额达7,776.1万元, 占整体集采金额规模的17.0%, 仅次于微创医疗; 吉威医疗占整体集采金额规模10.3%, 排名第四
- 乐普、微创及吉威首次集采价格降幅分别为92.3%、92.1%和96.5% (三家中降幅最多)。此外, 2021年, 各种长度、直径规格支架的使用和出厂供应结构与2020年基本保持一致

冠脉支架集采应对策略

- 集采压力下, 乐普执行器械领雁策略, 充实介入无植入产品线、创新结构型心脏病产品和发展心率管理产品线, 提升产品协同度和市场占有率
- 吉威医疗借助集采赋予的直接入院的优势, 利用拥有超过2,300家医院的销售网络, 借助凭借传统支架产品触达的销售网络, 为公司冠脉、瓣膜等多个新产品的销售导入赋能, 提升销售能力

研究目标 Research objectives

01 | 研究目的

- 了解和分析中国冠脉通路器械行业市场规模、乐普医疗与微创医疗、吉威医疗布局情况、产品技术、产品管线、竞争格局及集采应对策略

02 | 研究目标

- 了解并预计中国冠脉通路器械行业市场规模及未来增长空间
- 深入了解中国冠脉介入器械企业布局情况
- 分析中国冠脉支架产品技术迭代情况
- 梳理中国冠脉支架集采前、集采后竞争格局，分析乐普医疗与微创医疗、吉威医疗市场份额
- 深度解析企业乐普医疗和吉威医疗冠脉支架集采后应对策略

03 | 本报告关键问题的回答

- **市场规模：**中国冠脉通路器械行业市场规模情况如何？未来增长情况如何？
- **布局情况：**乐普医疗与微创医疗、吉威医疗如何布局冠脉介入器械行业？有何特点？
- **竞争格局：**中国冠脉介入器械行业哪些企业在竞争中处于领先地位？乐普医疗与微创医疗、吉威医疗竞争力如何？
- **集采后策略：**乐普医疗与吉威医疗集采后战略如何调整？具体实施效果如何？



目录

CONTENTS

◆ 名词解释	11
◆ 第一章 冠脉介入器械综述	12
• 1.1 冠心病特点及治疗方式	13
• 1.2 经皮冠状动脉介入治疗（PCI）流程	14
• 1.3 市场规模	15
◆ 第二章 赛道布局	18
• 2.1 乐普医疗	19
• 2.2 微创医疗	22
• 2.3 吉威医疗	23
◆ 第三章 产品技术	24
• 3.1 PCI发展历程	25
• 3.2 PCI技术迭代分析	26
• 3.3 中国国内冠脉上市支架比较	27
◆ 第四章 冠脉支架系统产品线	28
• 4.1 乐普医疗产品线	29
• 4.2 微创医疗产品线	30
• 4.3 吉威医疗产品线	31
◆ 第五章 冠脉支架竞争格局	32
• 5.1 集采前竞争格局比较	33
• 5.2 集采后竞争格局比较	34

东方财富
www.leadleo.com

目录

CONTENTS

◆ 第六章 冠脉支架集采应对策略	-----	37
• 6.1 乐普医疗-器械领雁战略	-----	38
• 6.2 蓝帆医疗（吉威医疗）-“A+X”战略	-----	39
◆ 方法论	-----	40
◆ 法律声明	-----	41

东方财富
www.leadleo.com

目录

CONTENTS

◆ Terms	-----	11
◆ Part I An Overview of Interventional Instrument for Coronary Artery	-----	12
• 1.1 The Features and Therapies for Coronary Heart Disease	-----	13
• 1.2 The Procedure of PCI	-----	14
• 1.3 Market Scales	-----	15
◆ Part II The Layout of the Competitions	-----	18
• 2.1 LePu Medical	-----	19
• 2.2 MicroPort	-----	22
• 2.3 JWMS	-----	23
◆ Part III Technology and Products	-----	24
• 3.1 The Development of PCI	-----	25
• 3.2 An Analysis of the Iteration of PCI	-----	26
• 3.3 A Comparison of the Coronary Artery Stents Sold in China	-----	27
◆ Part IV Lines of the Serial Products of Coronary Artery Stents	-----	28
• 4.1 Lines of LePu Products	-----	29
• 4.2 Lines of MicroPort Products	-----	30
• 4.3 Lines of JWMS Products	-----	31
◆ Part V The Competition Structure of Coronary Artery Stents	-----	32
• 5.1 A Comparison of Competition Structures before the Collective Purchase	-----	33
• 5.2 A Comparison of Competition Structures after the Collective Purchase	-----	34

目录

CONTENTS

◆ Part VI Accommodating Strategies for the Collective Purchase of Coronary Artery Stents	-----	37
• 6.1The Instrument Leader Strategy of LePu Medical	-----	38
• 6.2 A+X Strategy of Blue Sail Medical (JWMS)	-----	39
◆ Methodology	-----	40
◆ Legal Statement	-----	41

东方财富
www.leadleo.com

图表目录

List of Figures and Tables

图表1:	冠心病死亡率变化趋势, 2009-2020	-----	13
图表2:	经皮冠状动脉介入治疗 (PCI) 流程图	-----	14
图表3:	中国医疗器械市场规模, 2016-2025E	-----	15
图表4:	中国医疗器械细分市场规模, 2020	-----	15
图表5:	中国冠脉通路器械市场规模, 2015-2024E	-----	16
图表6:	中国PCI心脏支架行业市场规模及增速, 2015-2020	-----	16
图表7:	中国冠心病患者平均植入支架/药物球囊数量, 2009-2020	-----	16
图表8:	中国冠心病PCI治疗例数及PCI病例数增长率, 2009-2020	-----	17
图表9:	乐普医疗业务营收占比, 2020	-----	17
图表10:	乐普医疗发展历程	-----	19
图表11:	乐普医疗经营情况与股价走势复盘, 2009-2021.11.08	-----	20
图表12:	乐普医疗核心赛道概览	-----	21
图表13:	微创医疗核心赛道概览	-----	22
图表14:	吉威医疗核心赛道概览	-----	23
图表15:	PCI发展历程	-----	25

图表目录

List of Figures and Tables

图表16:	PCI技术迭代分析	-----	26
图表17:	传统冠状动脉球囊扩张术示意图	-----	26
图表18:	冠状支架植入示意图	-----	26
图表19:	药物涂层球囊与药物洗脱支架技术对比	-----	26
图表20:	中国国内上市冠脉支架比较	-----	27
图表21:	乐普医疗冠脉类上市产品	-----	29
图表22:	乐普医疗冠脉类在研产品线	-----	29
图表23:	微创医疗冠脉类上市产品	-----	30
图表24:	微创医疗冠脉类在研产品线	-----	30
图表25:	吉威医疗冠脉类产品线	-----	31
图表26:	中国主要企业冠脉支架产品市场份额（集采前）	-----	33
图表27:	中国冠脉支架CR3市占率（集采前）	-----	33
图表28:	中国国家组织首次集采冠脉支架意向采购量，2020	-----	34
图表29:	首次冠脉支架集采采购量占比，2020	-----	34
图表30:	中国国家组织首次集采冠脉支架金额对比，2020	-----	35
图表31:	中国首次集采冠脉支架金额规模占比，2020	-----	35

图表目录

List of Figures and Tables

图表32:	中国国家组织首次集采冠脉支架价格及降幅, 2020	-----	36
图表33:	中国冠脉支架需求与供给, 2021.01-2021.08	-----	36
图表34:	乐普医疗-器械领雁战略	-----	38
图表35:	乐普医疗具体策略	-----	38
图表36:	乐普医疗布局图谱	-----	38
图表37:	蓝帆医疗-“A+X”战略	-----	39
图表38:	蓝帆医疗具体策略	-----	39
图表39:	销售布局图谱	-----	39

东方财富

www.leadleo.com

名词解释

TERMS

- ◆ **药物临床试验**：以药品上市注册为目的或者依据药品监督管理的要求，为确定药物安全性与有效性而在人体开展的药物研究。药物临床试验通常分为I、II、III、IV期。
- ◆ **PCI**：经皮冠状动脉介入治疗（PCI），即在诊断血管病变的金标准数字减影血管造影（DSA）下，经导管扩张狭窄的冠状动脉从而达到接触狭窄、改善心肌血供的治疗方法。
- ◆ **IVD**：体外诊断，即IVD(In Vitro Diagnosis)，是指在人体之外，通过对人体样本(血液、体液、组织等)进行检测而获取临床诊断信息，进而判断疾病或机体功能的产品和服务。体外诊断产品主要由诊断设备（仪器）和诊断试剂构成。
- ◆ **CCIF**：全国介入心脏病学论坛（CCIF）已经成为我国介入心脏病学领域规模最具影响力的学术会议之一。
- ◆ **BMS**：裸金属支架。
- ◆ **DES**：药物洗脱支架。
- ◆ **BVS**：完全可降解支架。
- ◆ **DCB**：药物涂层球囊。
- ◆ **CTO**：慢性完全闭塞性病变，即（Chronic Total Occlusion）。2007年欧洲慢性完全闭塞病变俱乐部将CTO病变定义为闭塞血管段前向血流TIMI0级，且闭塞时间至少3个月。

东方财富

第一章 冠脉介入器械综述

- 2016-2020年,中国医疗器械市场规模由3,700上升到7,232亿元, CAGR为18.2%。其中, 细分血管介入市场规模为418亿, 占中国医疗器械市场份额为5.0%
- 中国冠脉通路器械市场规模增速较快, 2015年至2019年市场规模CAGR约为16.5%。PCI手术需求上升、心脏支架植入数量增加, 拉动行业市场规模逐年增长, 2015-2019年复合增长率为13.1%



冠脉介入器械综述-冠心病特点及治疗方式

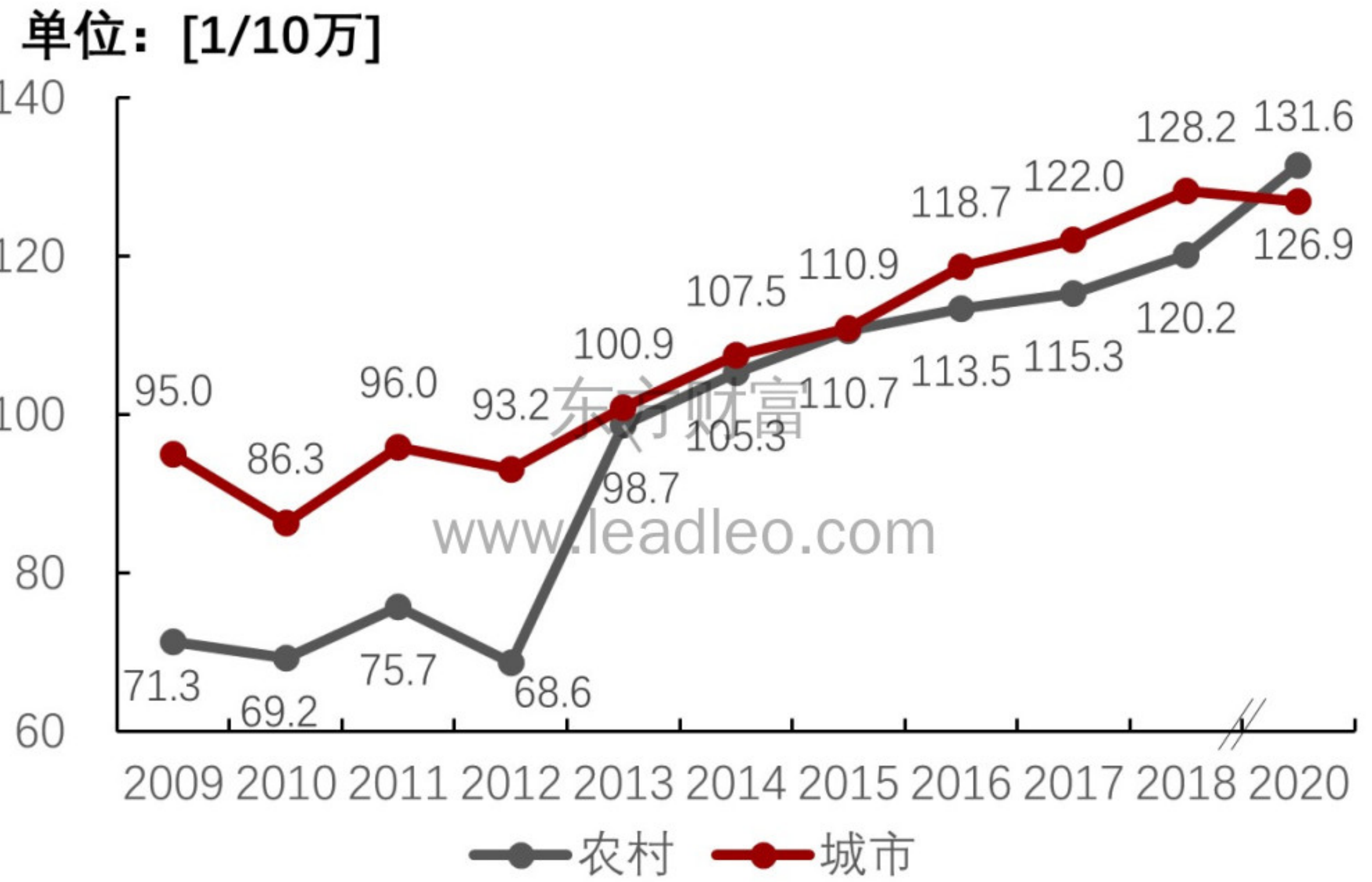
冠心病死亡率继续2012年以来的上升趋势，冠心病主要的治疗方式是PCI，即通过微创把支架放置在病变位置，撑开狭窄的血管，保持血管的通畅的治疗方式

冠心病现状、特点及治疗方式

冠心病综述

冠心病定义	❑ 冠心病，全称冠状动脉粥样硬化性心脏病，也称缺血性心脏病，是指冠状动脉粥样硬化导致心肌缺血、缺氧而引起的心脏病。冠状动脉是唯一供给心脏血液的血管，当期随同全身血管一样的硬化，呈粥样改变，造成供养心脏血液循环障碍，引起心肌缺血、缺氧，即为冠心病		
人群及治疗方式	❑ 常见发病人群	❑ 中年人	❑ 老年人
	❑ 治疗方式	❑ 手术治疗（治疗最重要方式）	❑ 药物缓解
	❑ 手术治疗类型	❑ 开胸后做搭桥手术（术后恢复时间长）	❑ 微创介入手术（创伤小，主流治疗方式）
	❑ 微创手术主要类型	❑ 主要是 PCI ，即通过微创的方式把支架放置在病变位置，撑开狭窄的血管，保持血管的通畅	
适用PCI手术冠心病类型	❑ 急性心肌梗塞	❑ 一般指急性心肌梗死，是冠状动脉急性、持续性缺血缺氧所引起的心肌坏死。 发病后6小时内到医院进行介入治疗 ，快速疏通血管，并使用心脏支架保持血流畅通，能获得最好的治疗效果	
	❑ 不稳定型心绞痛	❑ 不稳定型心绞痛是由急性心肌缺血引起的临床综合征，是 介于稳定型心绞痛与急性心肌梗死之间的心绞痛 。通过放置心脏支架，保持血流畅通，可防止其发展为急性心肌梗塞	
	❑ 劳力型心绞痛	❑ 劳力型心绞痛是由于劳累导致心肌缺血，引发胸部和附近部位不适，可伴心功能障碍，但心肌尚未坏死。 放置心脏支架，可以防止因心肌缺血导致心肌梗塞	
	❑ 法洛四联症	❑ 法洛四联症是一种常见的 先天性心脏畸形 。法洛四联症患者冠状动脉解剖异常，与传统外科手术相比，经皮右室流出道置入心脏支架风险更小	

冠心病死亡率变化趋势，2009-2020



- ❑ 2020年，冠心病死亡率继续2012年以来的上升趋势
- ❑ 2020年，中国城市居民冠心病死亡率为126.9/10万，农村居民冠心病死亡率为131.6/10万，农村地区高于城市地区
- ❑ 农村地区冠心病死亡率上升明显，到2020年是继2015年后，首次超过城市水平
- ❑ 引发冠心病的主要原因有高血压、吸烟、糖尿病、肥胖、活动不足、不合理膳食等

冠脉介入器械综述-PCI流程

经皮冠状动脉介入治疗（PCI）主要有血管穿刺术、冠脉造影、建立通路以及支架植入四个重要步骤，治疗用器械主要包括冠脉通路类（介入）与冠脉支架类器械（植入）

经皮冠状动脉介入治疗（PCI）流程图



分析师观点

- 目前冠脉疾病的治疗方法主要为经皮冠状动脉介入治疗（PCI），即在诊断血管病变的金标准数字减影血管造影（DSA）下，经导管扩张狭窄的冠状动脉从而达到接触狭窄、改善心肌血供的治疗方法，包括血管穿刺术、冠脉造影、建立通路以及支架植入四个重要步骤
- 治疗用器械主要包括冠脉通路类（介入）与冠脉支架类器械（植入）
- 介入类器械主要包括穿刺针、导丝、鞘管与导管
- 植入类器材主要为支架

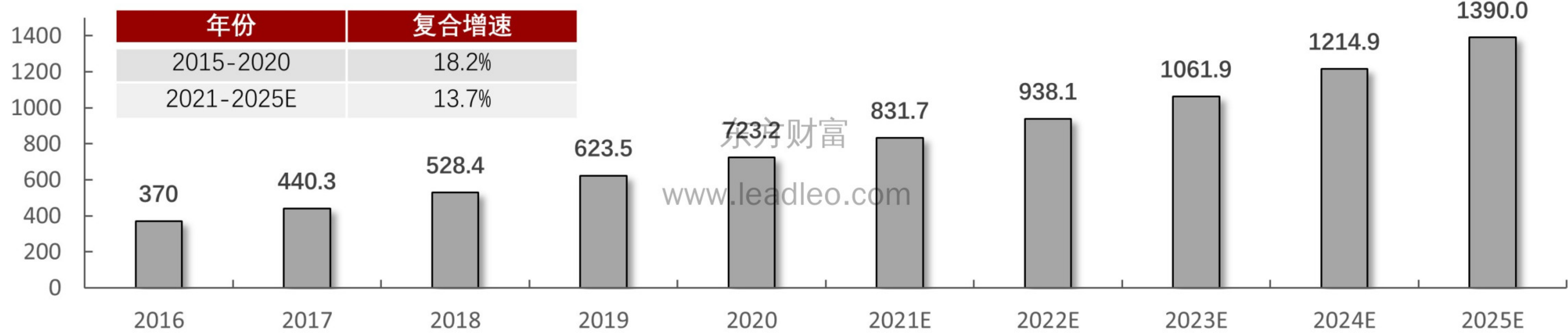
冠脉介入器械综述-市场规模

2016-2020年,中国医疗器械市场规模由3,700上升到7,232亿元, CAGR为18.2%。其中, 细分血管介入市场规模为418亿, 占中国医疗器械市场份额为5.0%

医疗器械-市场规模

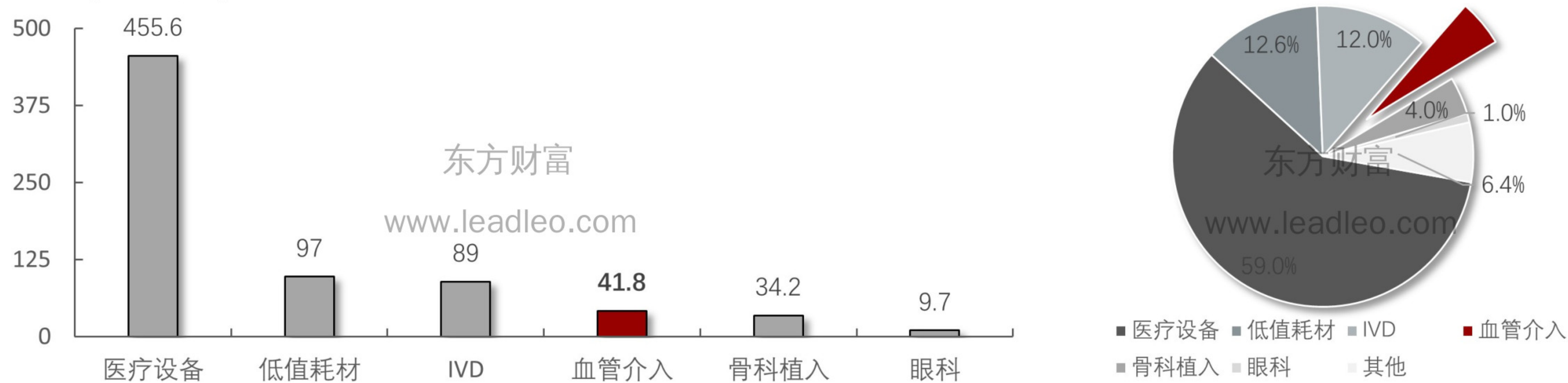
中国医疗器械市场规模, 2016-2025E

单位: [十亿元]



中国医疗器械细分市场, 2020

单位: [十亿元; %]



分析师观点

医疗器械市场规模

2020年, 中国医疗器械市场规模为7,232亿元, 同比增速约为16.0%, 接近全球医疗器械增速3-4倍。2016-2020年中国医疗器械复合增速为18.2%, 预计2021-2025年会保持年均复合13.7%增速增长

中国医疗器械细分市场市场规模

中国医疗器械行业细分市场中, 前六大领域分别为医疗设备 (4,556亿元, 59.0%)、低值耗材 (970亿元, 12.6%)、IVD (890亿元, 12.0%)、血管介入 (418亿元, 5.0%)、骨科植入 (342亿元, 4.0%) 和眼科 (97亿元, 1.0%)

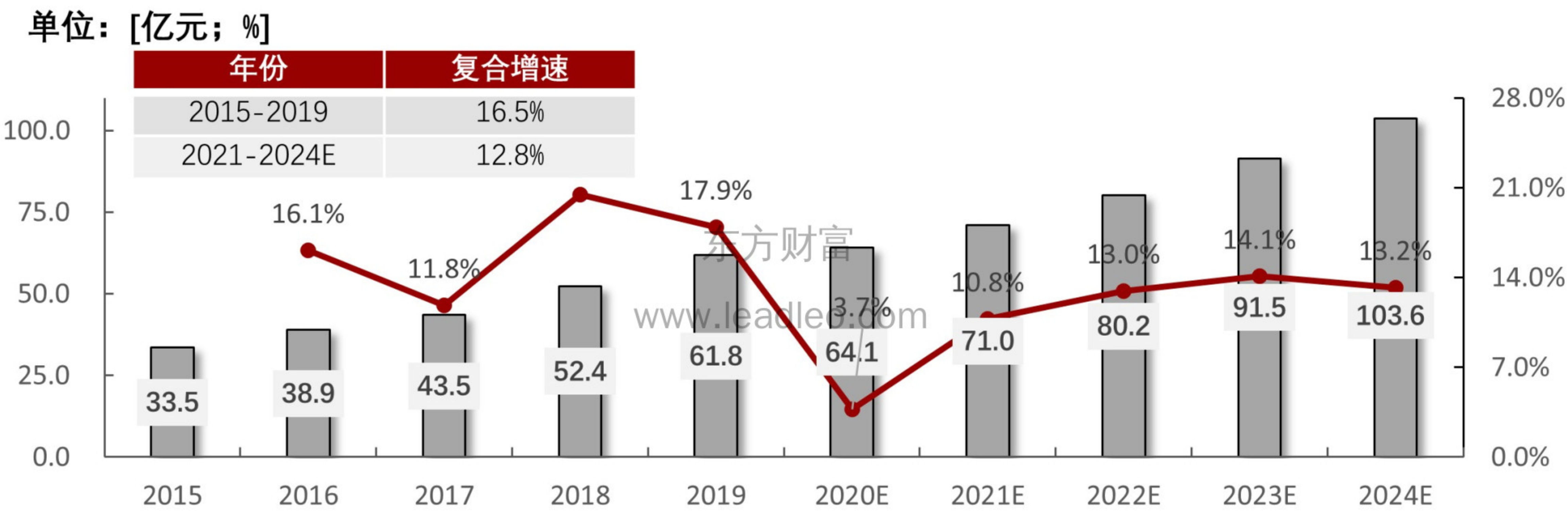
乐普医疗医疗器械规模

其中, 2020年, 乐普医疗医疗器械营业收入为34.0亿元, 占血管介入市场规模的8.1%

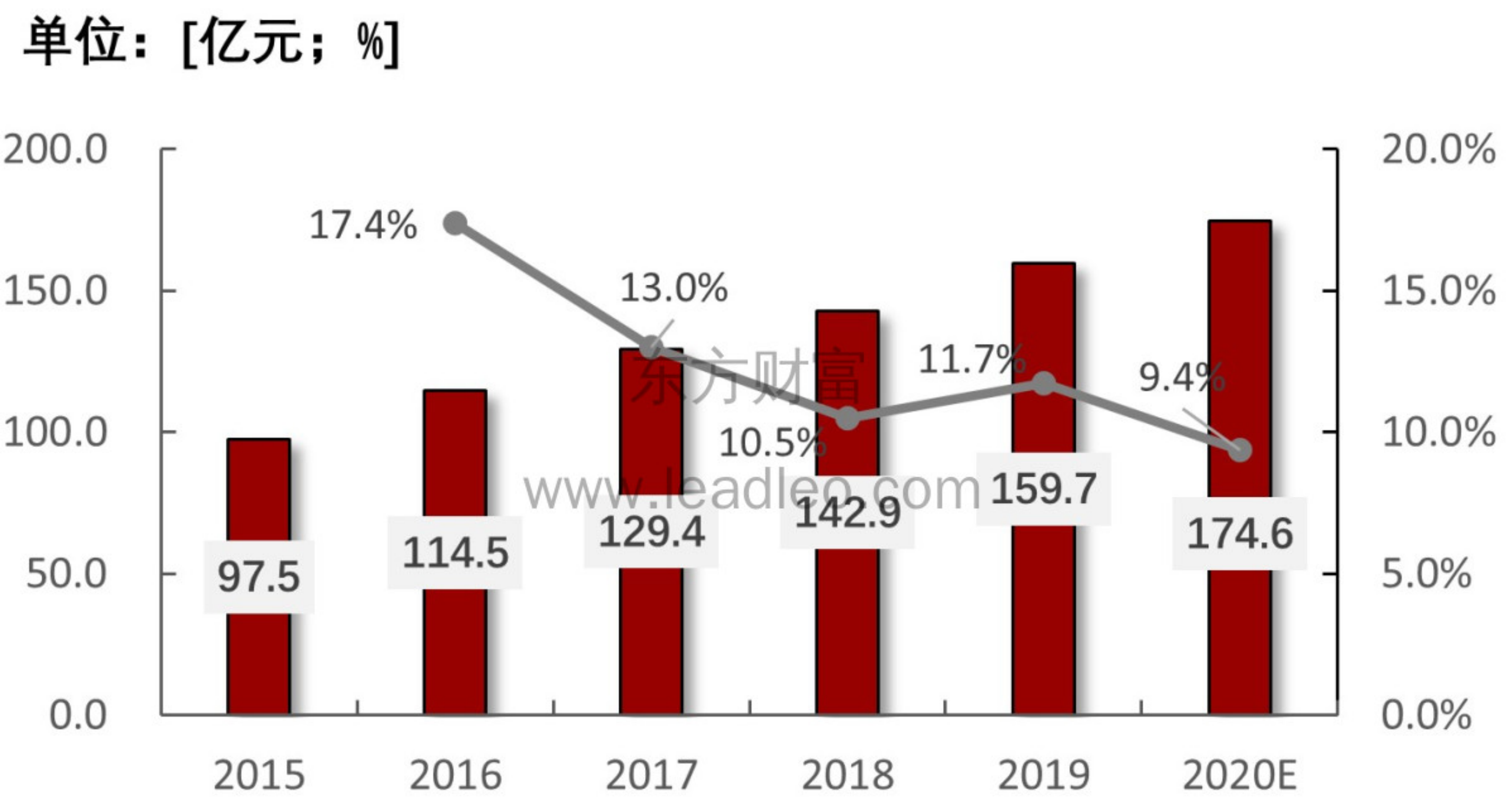
冠脉介入器械综述-市场规模

中国冠脉通路器械市场规模增速较快，2015年至2019年市场规模CAGR约为16.5%。PCI手术需求上升、心脏支架植入数量增加，拉动行业市场规模逐年增长，2015-2019年复合增长率为13.1%

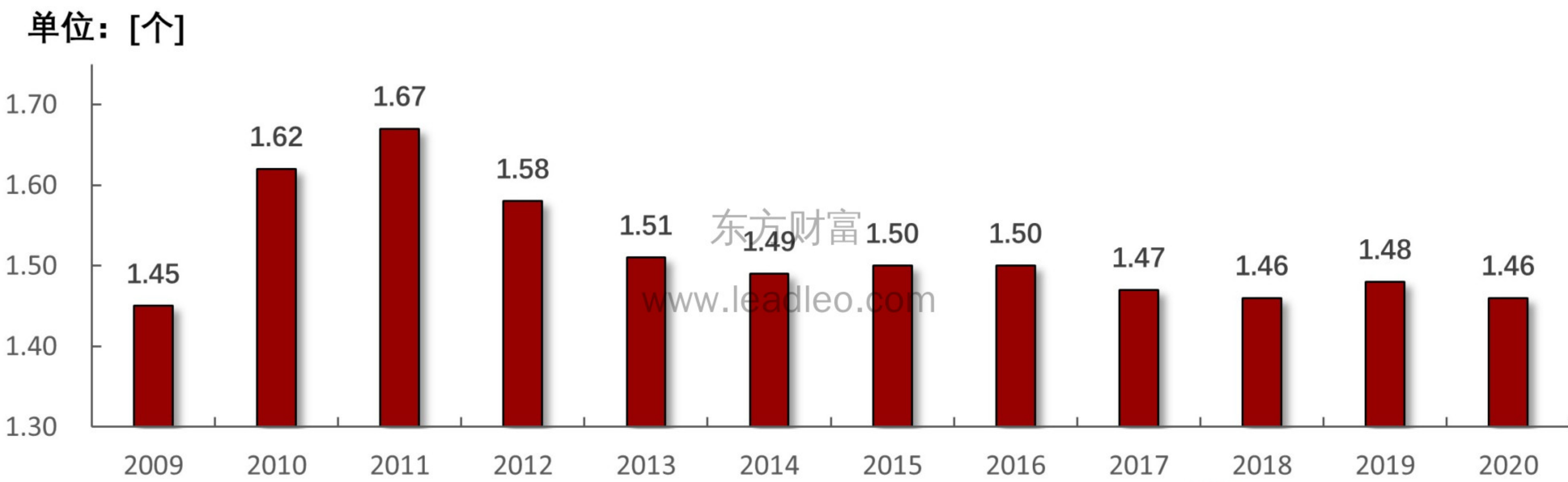
中国冠脉通路器械市场规模，2015-2024E



中国PCI心脏支架行业市场规模及增速，2015-2020



中国冠心病患者平均植入支架/药物球囊数量，2009-2020



中国冠脉通路器械市场规模

中国冠脉通路器械市场规模增速较快，2019年市场规模达到61.8亿元，同比增速20.5%，2015年至2019年市场规模CAGR约为16.5%，2020E-2024E市场规模预计从64.1亿上升到103.6亿，5年CAGR达12.8%

中国PCI心脏支架行业市场规模

PCI手术需求上升、心脏支架植入数量增加，拉动行业市场规模逐年增长，2015-2019年复合增长率为13.1%。2019年PCI心脏支架市场规模为159.7亿元，同比增长11.7%；预计2020年我国PCI心脏支架行业市场规模将突破170亿元，同比增长9.4%，未来行业发展向好

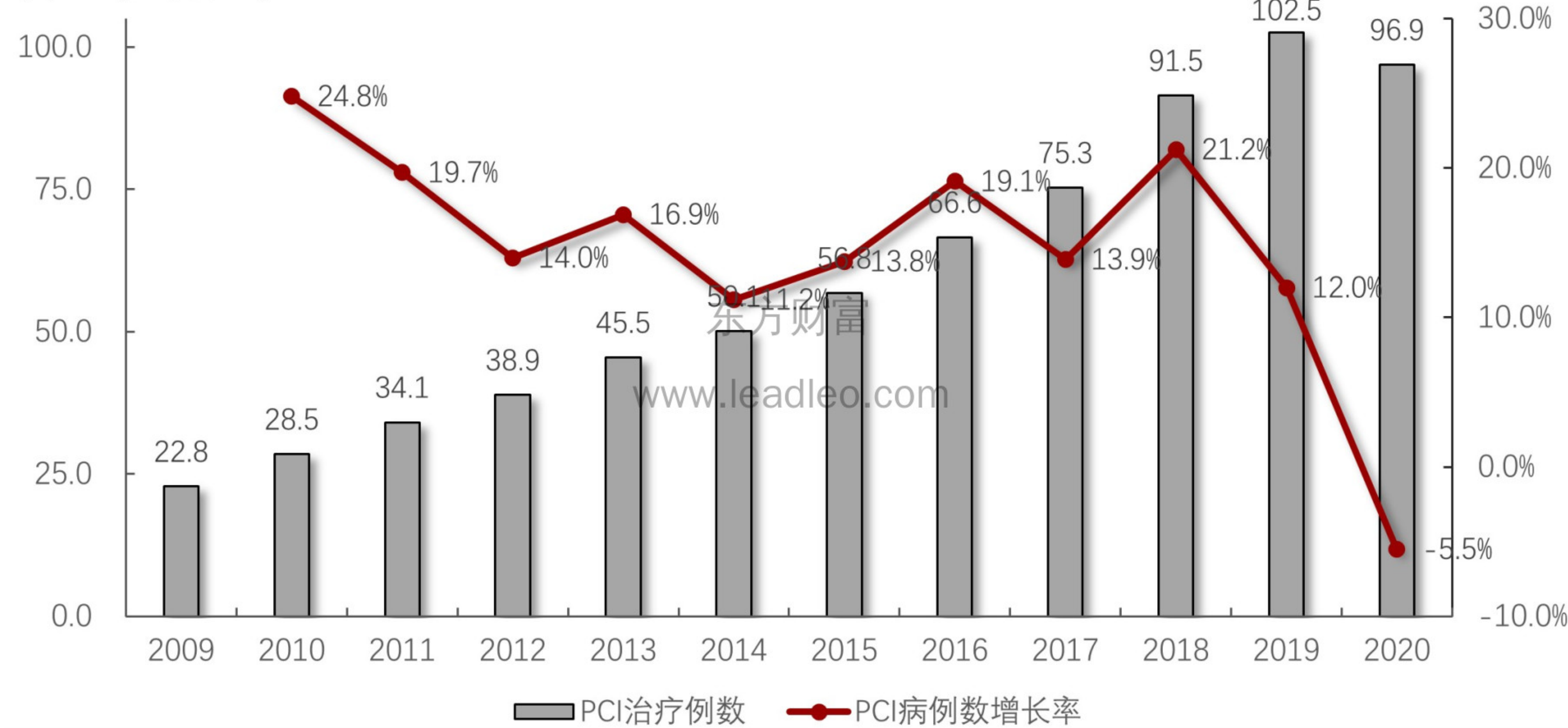
来源：弗若斯特沙利文，CCIF 2021，头豹研究院

冠脉介入器械综述-市场规模

2009-2020年，冠心病PCI治疗例数上升明显，由22.8万例上升到96.9万例，复合增速达14.1%。其中，支架系统占整体营收的32.6%，支架系统业务是乐普医疗的主要业务

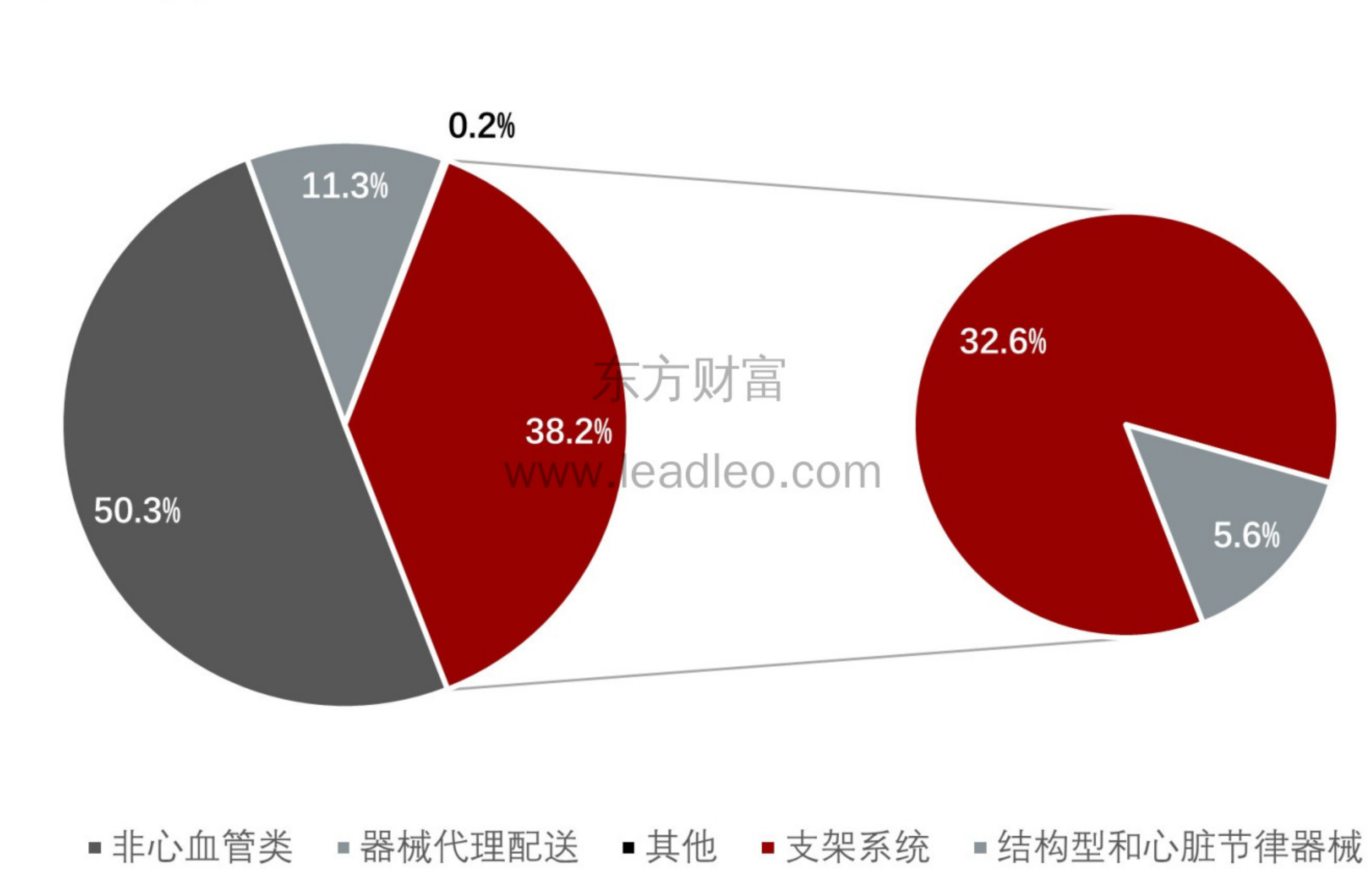
中国冠心病PCI治疗例数及PCI病例数增长率，2009-2020

单位：[万例；%]



乐普医疗业务营收占比，2020

单位：[%]



- ❑ 2009-2020年，冠心病**PCI**治疗例数上升明显，由22.8万例上升到96.9万例，复合增速达14.1%
- ❑ 2020年，受疫情影响，有所下降。中国大陆地区冠心病介入治疗的总病例数为96.9例（数据未包含除上海外的军队医院病例），增速为-5.5%
- ❑ 乐普医疗营收来看，非心血管类占50.3%，器械代理配送占11.3%和泛心血管类业务占38.4%（核心心血管业务占32.8%[含支架系统和其他]，结构型和心脏节律器械5.6%）
- ❑ 其中，支架系统（含支架、球囊、配件等）占整体营收的32.6%，支架系统业务是乐普医疗的主要业务

来源：CCIF 2021，乐普医疗年报，头豹研究院

第二章 赛道布局

- 乐普医疗经20多年整合优化，公司已建成心血管领域“器械+药品+医疗服务及健康管理”三大业务板块,其中医疗器械和药品营收占总营收8成以上，毛利率分别超60%和70%。从外，营收和净利润在集采政策下波动较大
- 微创医疗形成七大事业部，其中骨科医疗、心律管理、心血管介入事业部营收超20%，心脏瓣膜、大动脉及外周血管介入和神经介入产业业务保持快速增长态势，心血管介入受集采影响，波动较大
- 吉威医疗是蓝帆医疗旗下公司，主要从事冠脉支架业务，其EXCROSSAL支架在2020年底国家组织冠脉支架集采中以第一名中标，进入超2,000家医院销售，成为中国医院使用最广泛的心脏支架公司之一

www.leadleo.com



赛道布局——乐普医疗

乐普医疗支架业务起家，通过多年内生发展和外延收购扩张，构建了“心血管医疗器械+药品+医疗服务及健康管理一体化”三大板块业务，是中国最大心血管病全生态平台企业

乐普医疗发展历程



分析师观点

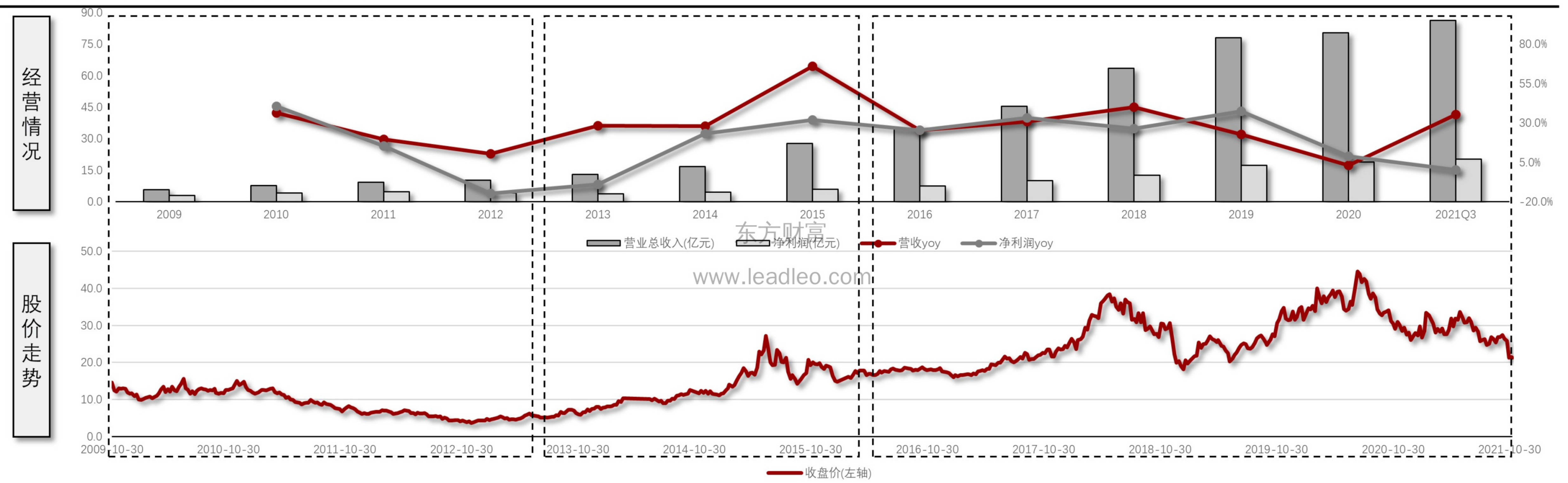
- 乐普医疗早期为国有控股企业，以冠脉支架起家，随着2005年Partner支架获批上市公司迅速发展壮大，2009年登陆创业板，积累了雄厚的资金实力。
- 由于早期业务较为单一，发展潜力有限，公司于2010年开始进行初步的外延并购
- 通过多年内生发展和外延扩张，公司已构建了“心血管医疗器械+药品+医疗服务及健康管理一体化”发展战略，长期保持国内最大心血管病全生态平台企业的地位，涵盖心血管疾病预防、诊断、药品治疗、手术治疗、术后康复、慢病管理及再预防全产业链

来源：公司年报，头豹研究院

赛道布局——乐普医疗

复盘公司10多年业绩与股价走势，2009-2020年，乐普医疗营收复合增速达27.2%，净利润复合增速为18.5%，股价复合增速为7.9%，整体呈现正相关关系

乐普医疗经营情况与股价走势复盘，2009-2021.11.08



事件与政策

- ❑ **1999-2012：**以冠脉支架起家，随着2005年Partner支架获批上市公司迅速发展壮大，于2009年登陆创业板，公司业务只有支架业务，公司业务单一
- ❑ **2012年前后：**支架价格大幅下降，导致公司收入增速放缓，归母净利润连续两年负增长
- ❑ **2013-2015：**乐普医疗2013年后随着一系列外延并购的进行，药品、起搏器及代理、体外诊断试剂等业务占比迅速增长
- ❑ **2015-至今：**除了经营医疗器械和药品，乐普医疗自2015年起开始布局医疗服务及健康管理一体化业务，现包括医疗咨询、诊断、治疗、监测、检测、转诊陪诊和家庭医生咨询急救系统医疗服务7个领域，医疗服务及健康管理一体化板块是公司心血管大健康全生态平台的重要组成部分
- ❑ **2020年后：**乐普以国内业务为主，自2020年起加大海外市场拓展，计划未来几年海外业务比重提升至20%以上。此外，支架集采对公司经营造成一定扰动

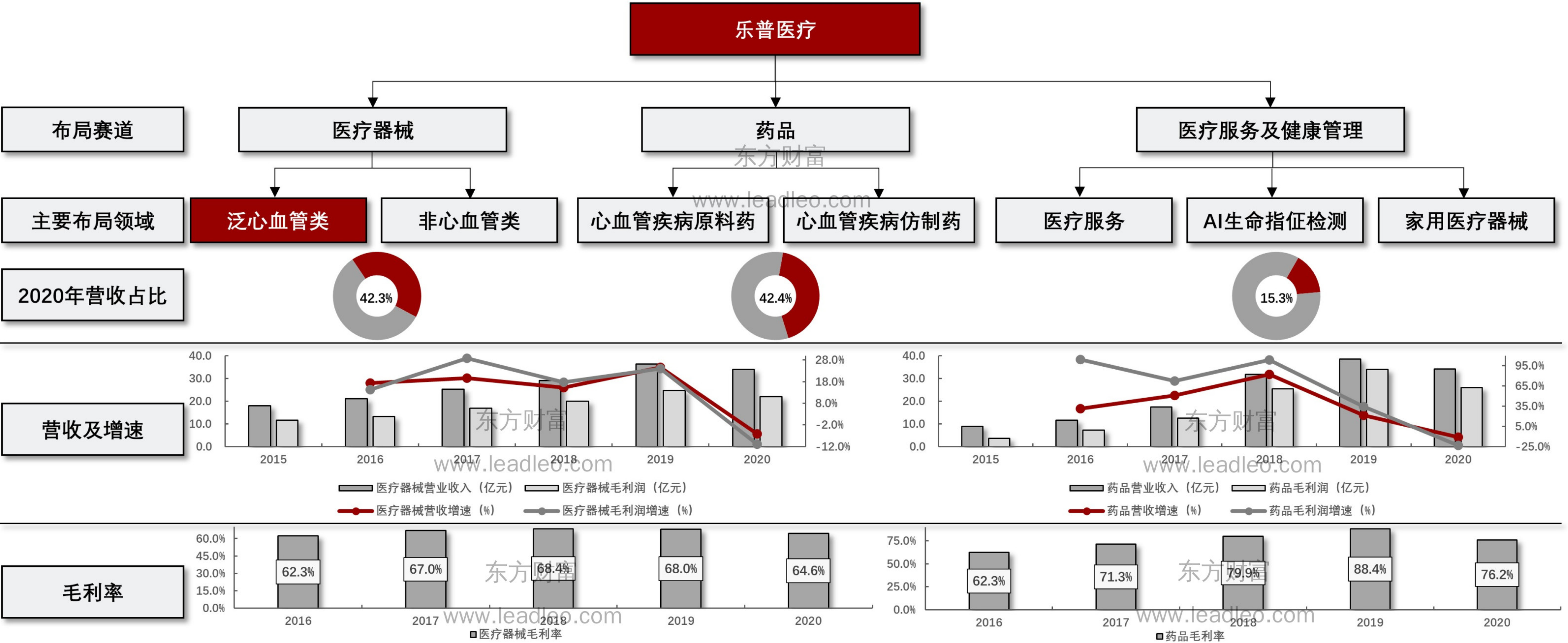
来源：公司年报，Wind，头豹研究院

©2021 LeadLeo

赛道布局——乐普医疗

经20多年整合优化，公司已建成心血管领域“器械+药品+医疗服务及健康管理”三大业务板块，其中医疗器械和药品营收占总营收8成以上，毛利率分别超60%和70%。此外，营收和净利润在集采政策下波动较大

乐普医疗核心赛道概览

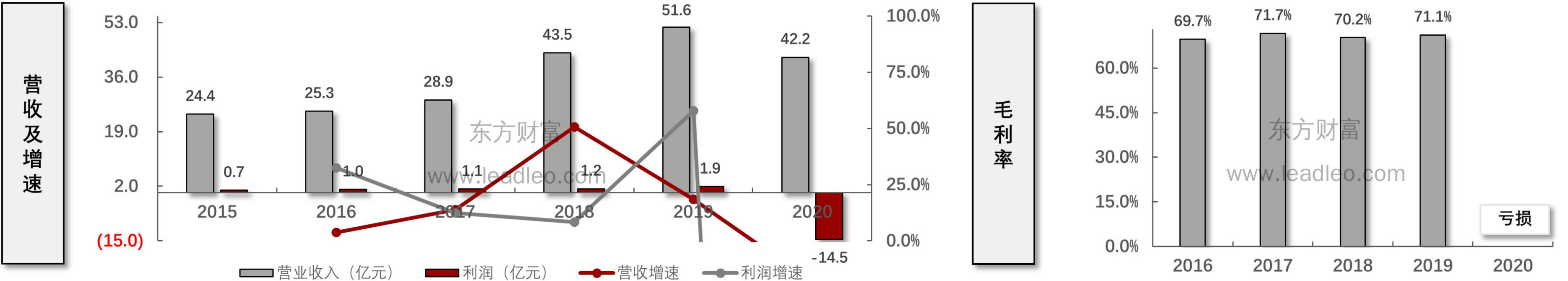
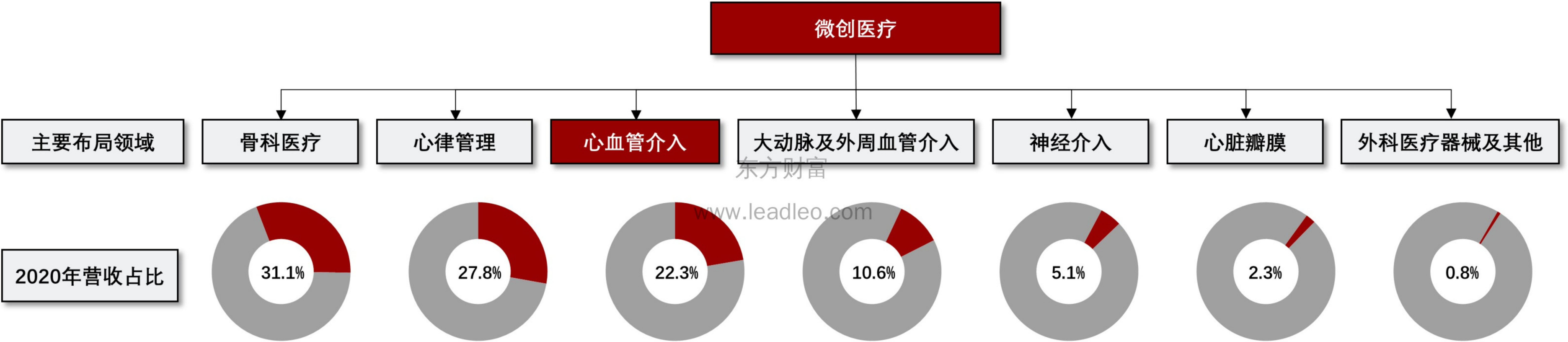


来源：公司年报，Wind，头豹研究院

赛道布局——微创医疗

微创医疗形成七大事业部，其中骨科医疗、心律管理、心血管介入事业部营收超20%，心脏瓣膜、大动脉及外周血管介入和神经介入产业业务保持快速增长态势，心血管介入受集采影响，波动较大

微创医疗核心赛道概览

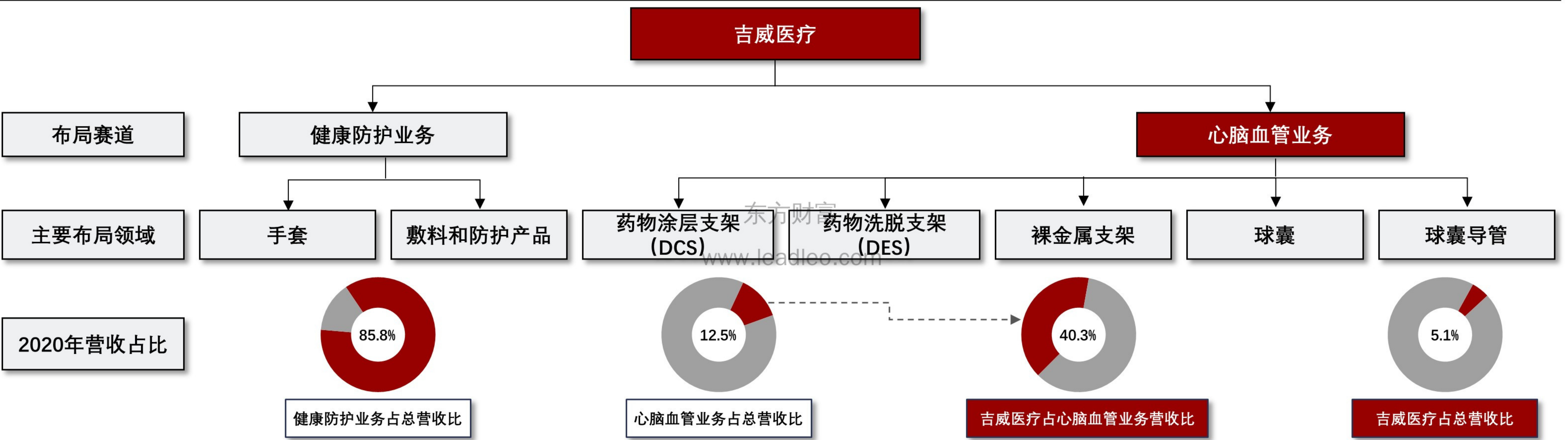


来源：公司年报，Wind，头豹研究院

赛道布局——吉威医疗

吉威医疗是蓝帆医疗旗下公司，主要从事冠脉支架业务，其EXCROSSAL支架在2020年底国家组织冠脉支架集采中以第一名中标，进入超2,000家医院销售，成为中国医院使用最广泛的心脏支架公司之一

吉威医疗核心赛道概览



来源：公司年报，Wind，头豹研究院

第三章 产品技术

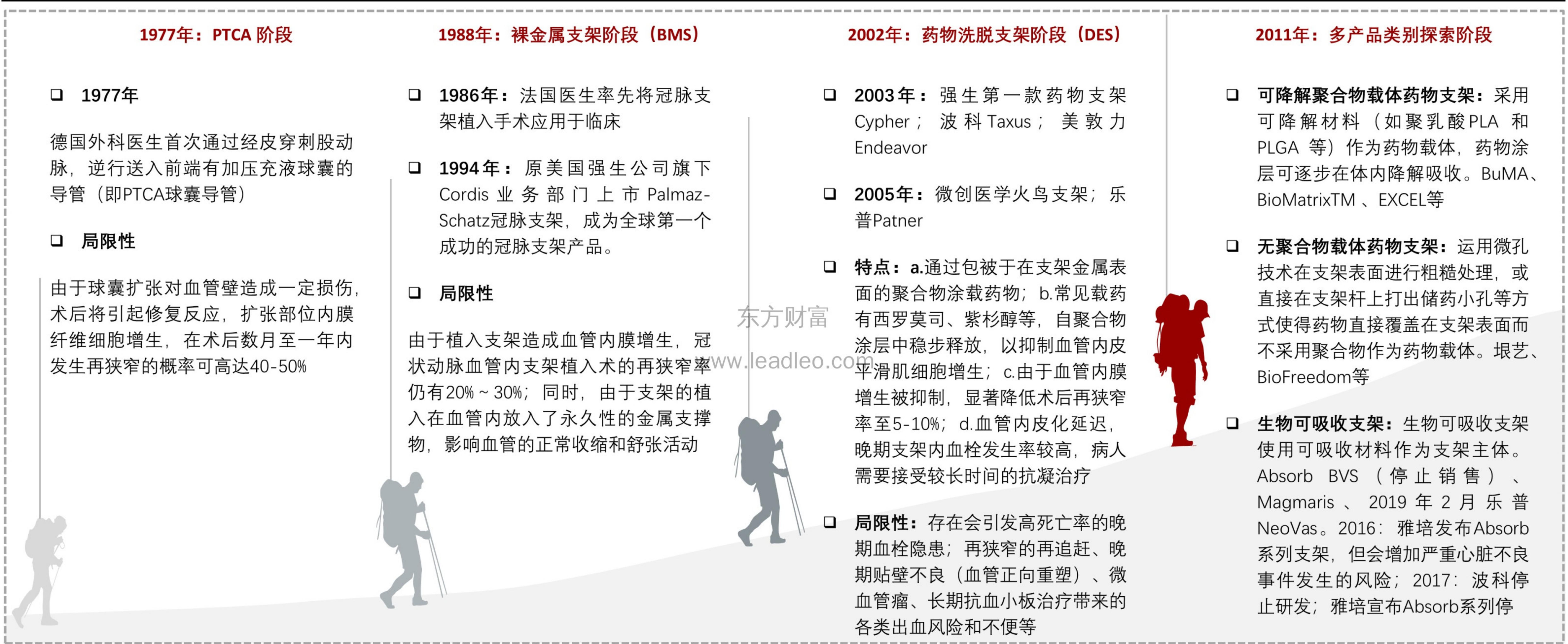
- 根据病情进行支架介入手术是冠心病最有效的治疗方法，而冠脉支架介入手术已经开展40多年，植入器械已历经四代发展：纯球囊扩张、裸金属支架（BMS）、药物洗脱支架(DES)和完全可降解支架（BVS）
- 乐普医疗2019年推出完全可降解支架，是中国第一款在用的可吸收支架产品。通过近40年技术逐渐迭代演变为可降解支架植入和药物球囊导管扩张，标志着心血管介入治疗进入介入无植入时代



产品技术-PCI发展历程

根据病情进行支架介入手术是冠心病最有效的治疗方法，而冠脉支架介入手术已经开展40多年，植入器械已历经四代发展：纯球囊扩张、裸金属支架（BMS）、药物洗脱支架(DES)和完全可降解支架（BVS）

PCI发展历程



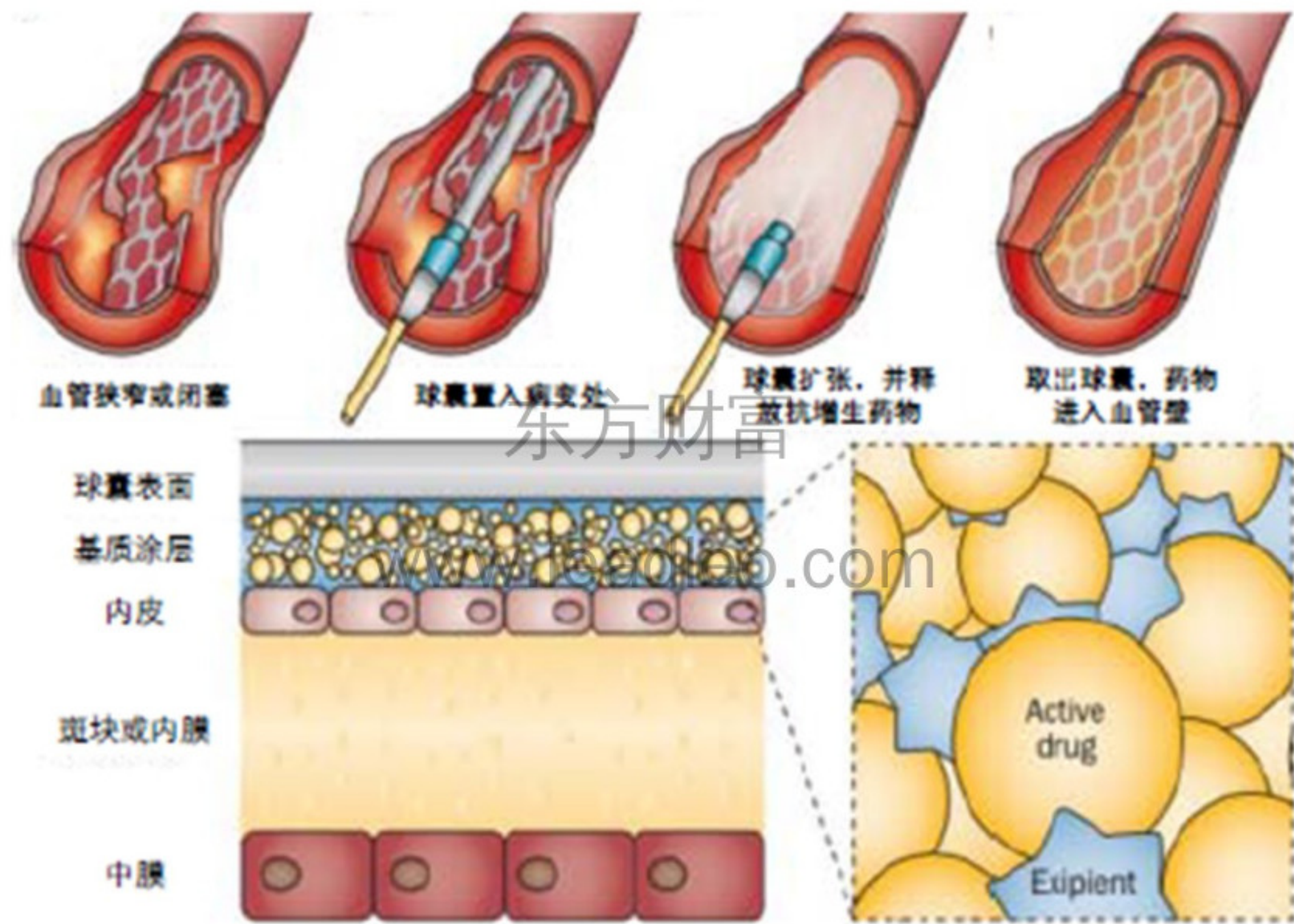
产品技术-PCI技术迭代分析

随着PCI技术迭代发展，药物洗脱支架凭借良好的靶向性与较低的再狭窄率，逐渐成为PCI手术运用的主流产品

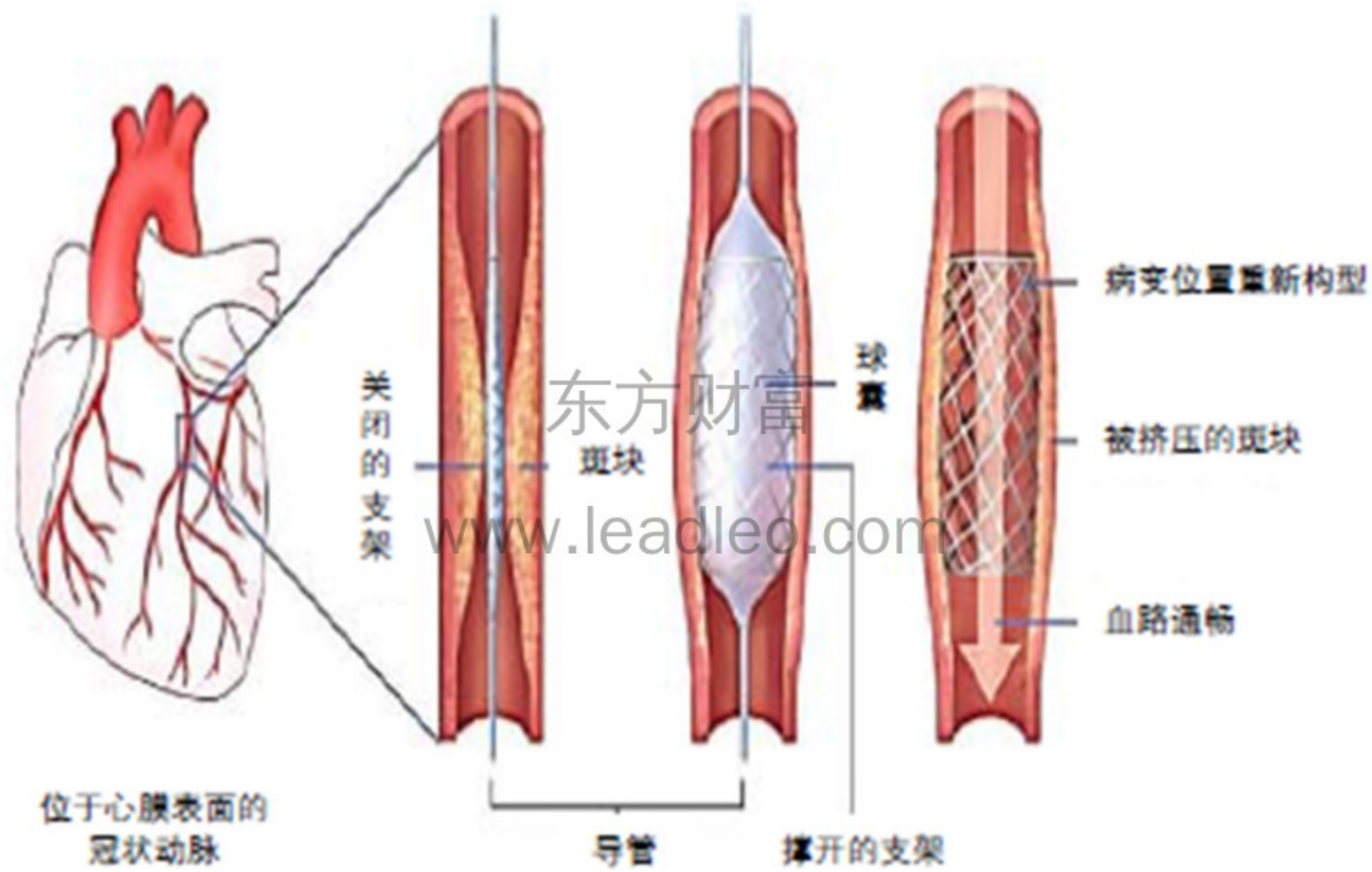
PCI技术迭代分析

类别		存在血管时间	优点	不足
第一代	单纯球囊扩张	扩张血管后，去除球囊	无支架永久存在体内	血管重建后，再栓塞风险高
第二代	金属裸支架	永久存在	可实现支架内皮化	可能引起内皮及平滑肌细胞增生，导致血管再栓塞
第三代	全金属药物洗脱支架	永久存在	降低内皮增生造成栓塞风险	可能引起炎症反应；支架内皮化迟缓
	第二代药物支架	永久存在	可降解涂层，支架支杆更薄	远期内皮增生风险；无法恢复血管原始状态
第四代	全降解支架	一般2-3年降解	减少支架对血管刺激及炎症，缩短用药时间	支撑力差，易断裂

传统冠状动脉球囊扩张术示意图



冠状支架植入示意图



药物涂层球囊与药物洗脱支架技术对比

	药物涂层球囊	药物洗脱支架
药物类型	多选用紫杉醇	多选用雷帕霉素及其衍生物
药物剂量	300-600μg	100-200μg
药物载体	球囊	支架结构
药物分布	药物涂于球囊表面	药物涂于支架表面
释放速度	快速释放	缓慢释放
特点	- 患者体内无异物 - 有效减少物理损伤 - 迅速释放药物 - 降低慢性炎症发生风险	- 可长期支撑血管 - 减少药物非病变部位损失

- 伴随PCI技术的迭代，核心介入器械逐渐由球囊演化为支架，相较于球囊，支架植入后，可以长期支撑血管，减少损伤修复影响，血管再狭窄风险更低
- 药物洗脱支架一般由支架基体、药物载体及抗增生药物三部分组成，将金属支架的机械支架性能与抗增殖药物的特异性相结合，提升介入治疗效果。第二代药物洗脱支架产品以雅培的Xience V和美敦力的Resolute等为主要代表，与金属裸支架相比，能够将支架术后1年内再狭窄率降低至10%

产品技术-中国国内上市冠脉支架比较

乐普医疗2019年推出完全可降解支架，是中国第一款在用的可吸收支架产品。通过近40年技术逐渐迭代演变为可降解支架植入和药物球囊导管扩张，标志着心血管介入治疗进入介入无植入时代

中国国内上市冠脉支架比较

企业	支架名称	上市时间	代际划分	药物载体	支架特点
乐普医疗	Partner	2005.11	第一代	PBMA/PEVA，涂层不可降解	316L不锈钢（壁厚130微米）
	GuReater	2013.01	第二代	PLGA，可降解	钴铬合金平台（壁厚75微米）
	Nano Plus	2011.01	第三代	支架表面纳米微孔载药	316L不锈钢（壁厚100微米）
	Neovas	2019.02	第四代	PDLLA，可降解	PLLA，可降解（壁厚170微米）
微创医疗	Firebird2	2008.01	第二代	SBS，不可降解	钴铬合金支架（壁厚91微米）
	Firehawk	2014.01	第三代	单面刻槽载药，PLA可降解	钴合金支架（壁厚87微米）
	FireCondor™	2019	第四代	-	-
	Fireking-fisher	2020.07	第四代	-	钴铬合金支架
吉威医疗	Excel	2015.12	第二代	PLA，可降解	316L不锈钢（壁厚120微米）
	Excrossal	2017.09	第三代	PLA，可降解	钴铬合金平台（壁厚84微米）
赛诺医疗	BuMA	2010.12	第三代	PLGA，可降解	316L 不锈钢（壁厚100-110微米）

分析师观点

- ❑ 乐普医疗是中国国内唯一拥有第一代到第四代全系列冠脉支架的企业，支架是公司的传统优势产业，支架产品包括药物洗脱支架（DES）一代至三代产品Partner、GuReater、Nano以及第四代可降解吸收支架NeoVas，此外还拥有雷帕霉素药物洗脱分支支架系统Biguard
- ❑ 雅培的Absorb支架临床试验对比支架是业界临床金标准Xience CoCr-EES(钴铬合金依维莫司洗脱支架)支架，临床试验结果表明，能达到与其相似的临床实验效果，证明了可降解支架的高安全性
- ❑ 乐普医疗2019年推出完全可降解支架，是中国第一款在用的可吸收支架产品。心血管介入技术由球囊导管扩张、金属裸支架植入、金属药物支架植入，通过近40年技术逐渐迭代演变为可降解支架植入和药物球囊导管扩张，标志着心血管介入治疗进入介入无植入时代

来源：公司官网，头豹研究院

©2021 LeadLeo

第四章 冠脉支架系统产品线

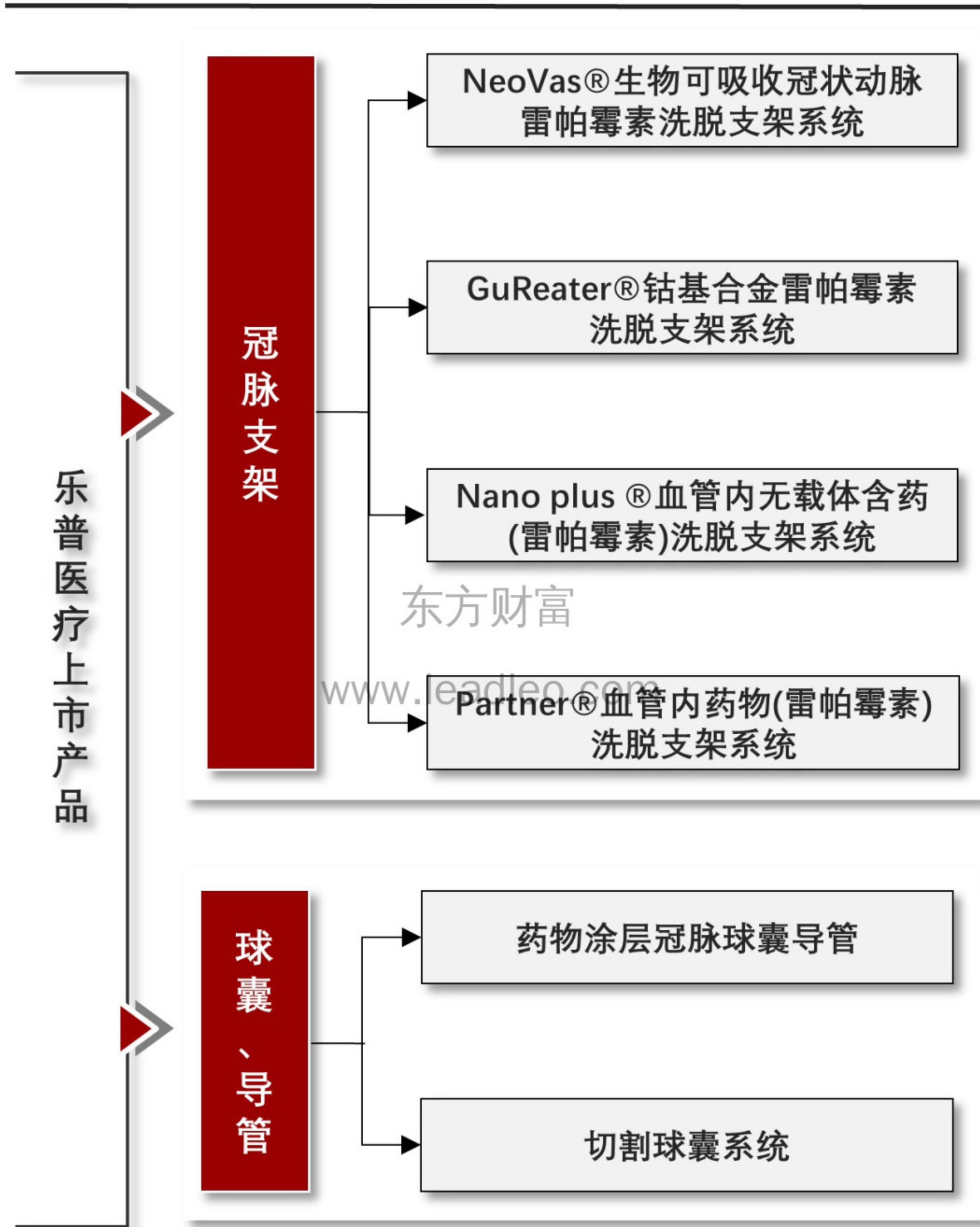
- 乐普目前已拥有完整“介入无植入”类产品组合“药可切”，加强实践“介入无植入”理念需要该产品线进一步补充和迭代，乐普后续包括血管内测量产品在内的在研产品梯队丰富，为公司搭建强大的技术护城河
- 微创医疗有四款药物洗脱支架和四款球囊产品在售，微创医疗有多款迭代产品在研，以丰富产品线并更好地满足市场需求
- 吉威医疗除了拳头产品EXCEL与Excrossal，为持续巩固自身的产产品组合和技术优势，还储备了药物涂层球囊（DCB）、冠脉全钙化病变/CTO病变介入球囊等丰富的产品管线



冠脉支架系统产品管线-乐普医疗

乐普目前已拥有完整“介入无植入”类产品组合“药可切”，加强实践“介入无植入”理念需要该产品线进一步补充和迭代，乐普后续包括血管内测量产品在内的在研产品梯队丰富，为公司搭建强大的技术护城河

乐普医疗冠脉类上市产品



乐普医疗冠脉类在研产品线

类别	产品名称	研制	型检	临床	申报注册
功能球囊	脉冲声波球囊				
	耐高压乳突球囊系统				
	冠脉棘突球囊系统				
	血管内扩张给药系统				
药物球囊	冠脉小血管药物球囊导管				
	雷帕霉素涂层冠脉小血管球囊导管				
	PTCA药物球囊导管				
	雷帕霉素药物涂层冠脉球囊导管				
	药物涂层冠脉球囊导管				
血管内测量	血管内超声成像 (IVUS)				
	冠脉血流储备分数FFR测量系统				
配件	一次性使用桡动脉压迫止血器				
	一次性使用微导管				

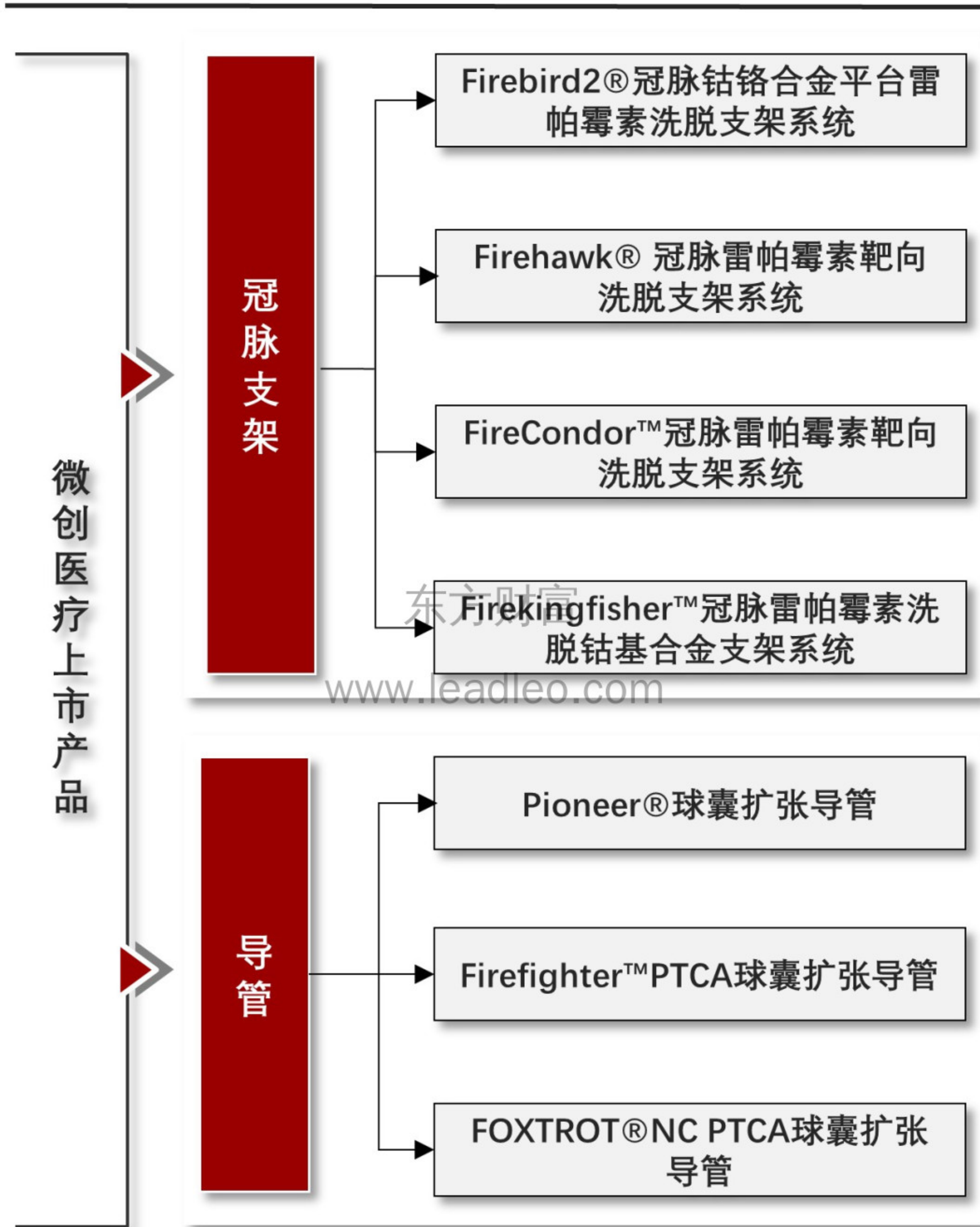
- 乐普在2016年左右开始在PCI治疗领域倡导“介入无植入”的理念，核心是让可以不植入金属支架的患者，通过常规配件、切割球囊、药物洗脱球囊和可降解支架等产品的组合应用，获得疾病有效干预和治疗，同时降低植入金属支架后的并发症和患者心理负担
- 正是长期前瞻性的持续研发投入和“介入无植入”理念的学术推广，使得公司在常规金属支架集采的环境下，冠脉支架业务得以快速恢复。公司目前已拥有完整“介入无植入”类产品组合“药可切”，加强实践“介入无植入”理念需要该产品线进一步补充和迭代，乐普后续包括血管内测量产品在内的在研产品梯队丰富，为公司搭建强大的技术护城河

来源：公司公告，乐普医疗年报，头豹研究院

冠脉支架系统产品管线-微创医疗

微创医疗有四款药物洗脱支架和四款球囊产品在售，微创医疗有多款迭代产品在研，以丰富产品线并更好地满足市场需求

微创医疗冠脉类上市产品



微创医疗冠脉类在研产品线

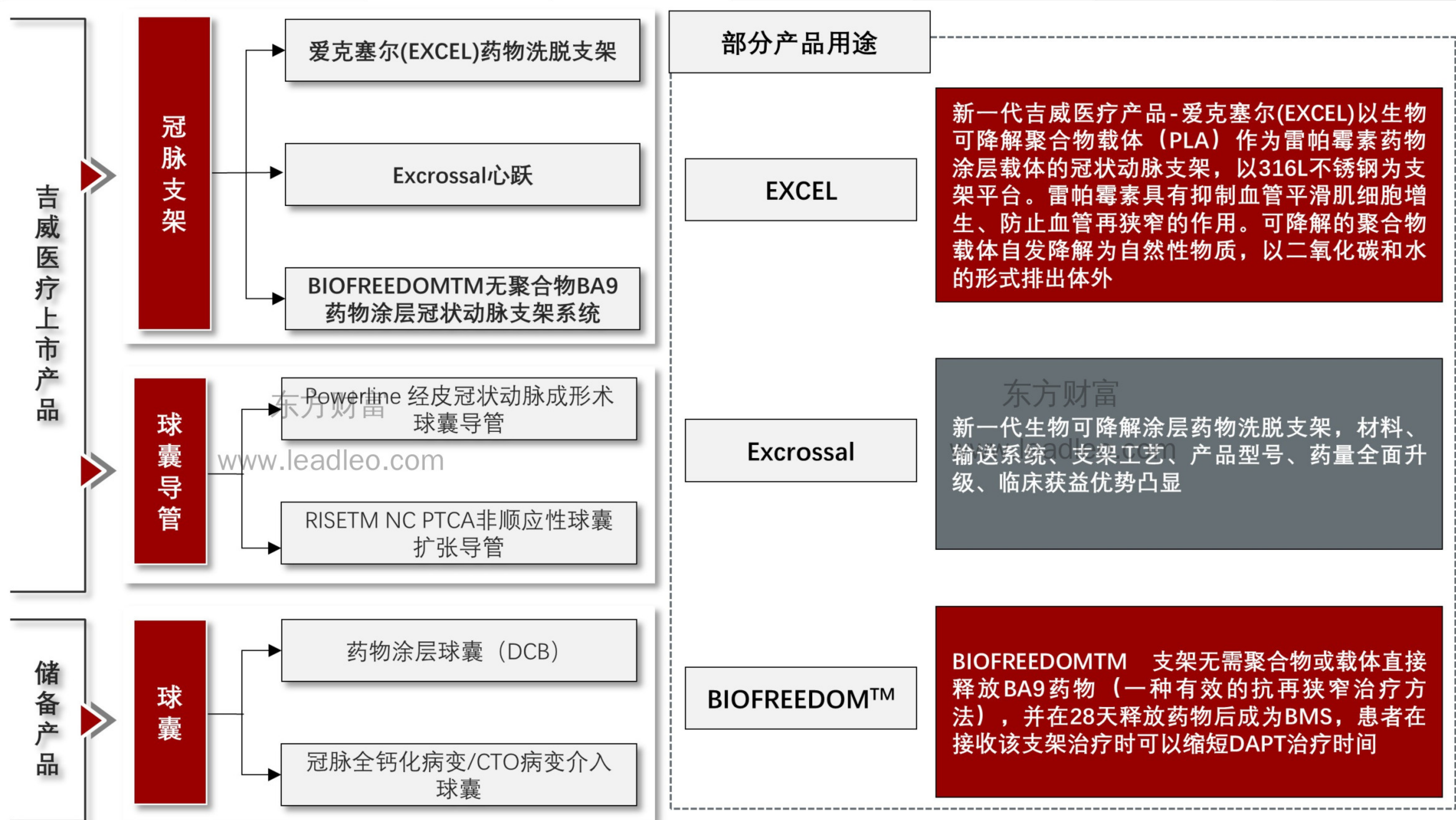
产品名称	在研	临床研究	临床三期
药物球囊			
旋磨导管			
微导管			
震波球囊			
IABP反搏系统			
Firehawk® 支架TARGET IV NA（美国）			
Firesorb® 生物可吸收雷帕霉素靶向洗脱冠脉支架系统			

- ❑ 心血管介入产品业务中，该业务板块共有**四款药物洗脱支架和四款球囊产品在售**，业务遍及全球30多个国家和地区。其中，在Firebird2®基础上进行输送系统升级的**Firekingfisher®冠脉雷帕霉素洗脱钴基合金支架系统于2020年获证**
- ❑ 微创医疗有多款迭代产品在研，以丰富产品线并更好地满足市场需求，**包括药物球囊、旋磨导管、微导管、震波球囊、IABP反搏系统等产品**
- ❑ 此外，微创医疗在美国正式启动**Firehawk®支架TARGET IV NA临床研究**，并完成首例患者入组，**标志着Firehawk®支架开拓主流海外市场的一项重要里程碑**。该研究项目计划在美国、加拿大、欧洲和日本等国家和地区的近100家临床中心入组约1,616例患者，并将对入组患者进行5年随访，旨在取得更多的临床证据证明Firehawk® 支架的安全性和有效性，将有助于Firehawk®支架在美国、加拿大和日本三大主流国家的落地
- ❑ **Firesorb®生物可吸收雷帕霉素靶向洗脱冠脉支架系统（「火鸚」）已启动Future-III三期临床，并已完成首例入组**

冠脉支架系统产品管线- 吉威医疗

吉威医疗除了拳头产品EXCEL与Excrossal，为持续巩固自身的产 品组合和技术优势，还储备了药物涂层球囊（DCB）、冠脉全钙化病变/CTO病变介入球囊等丰富的产品管线

吉威医疗冠脉类产品线



分析师观点

- 吉威医疗在心脏支架产品技术方面保持了持续领先的优势，先后研制了世界上第一个采用可降解聚合物技术的雷帕霉素（西罗莫司）药物洗脱支架爱克塞尔®（EXCEL）、全球最早的聚合物可降解的药物洗脱支架之一的BioMatrixTM系列支架，以及全球最早的无聚合物药物涂层支架之一BioFreedomTM，BioFreedomTM更是欧洲首个写入ESC指南，针对HBR（高出血风险）病患提供1-mDAPT治疗的支架产品
- 为持续巩固自身的产 品组合和技术优势，吉威医疗还储备了药物涂层球囊（DCB）、冠脉全钙化病变/CTO病变介入球囊等丰富的产品管线，并紧密跟踪生物可吸收支架在材料学、机械制造和药学等方面的全球研发进展，确保处于冠脉介入的技术前沿阵地
- 其中，吉威医疗原研的新产品“优美莫司涂层冠状动脉球囊扩张导管”（BA9 DCB）于2021年8月获批进入国家药品监督管理局特别审查程序，预计上市后将成为国内市场上唯一一款适用于小血管病变的莫司类药物球囊产品

来源：公司公告，蓝帆医疗年报，头豹研究院

第五章

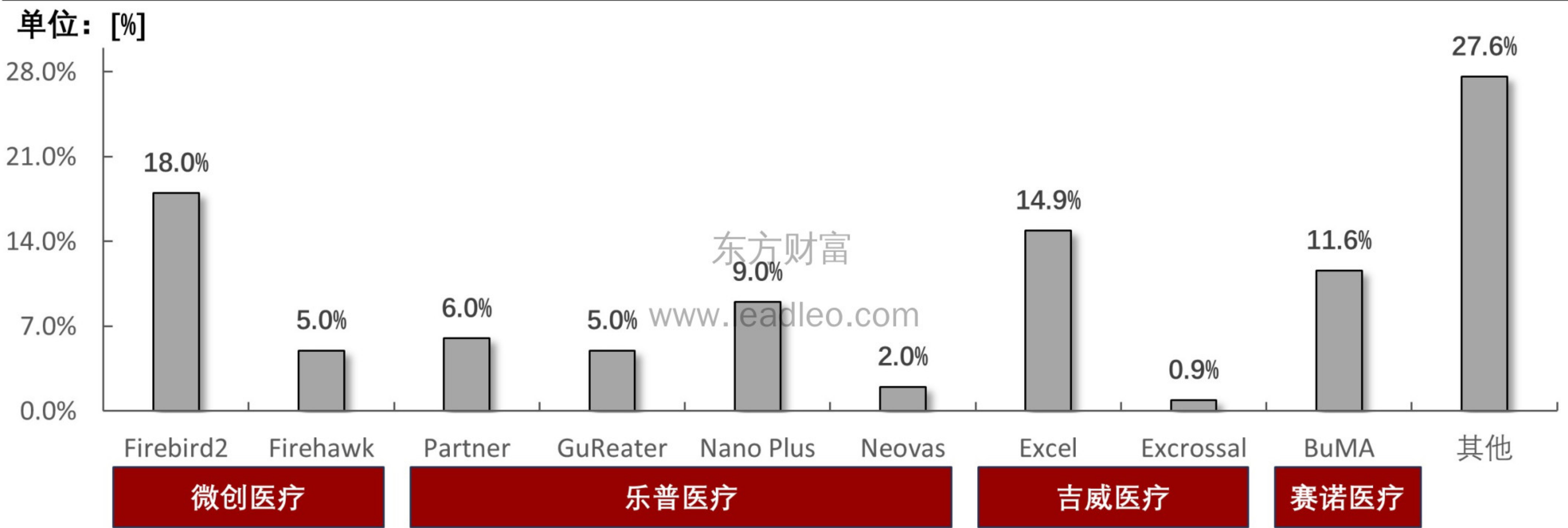
冠脉支架竞争格局

- 冠脉支架集采前，CR3市占率为60.8%，其中，乐普医疗、微创医疗、吉威医疗占中国冠脉支架市场份额为22.0%、23.0%和15.8%
- 按照集采数量和单价计价，乐普医疗整体集采金额达7,776.1万元，占整体集采金额规模的17.0%，仅次于微创医疗；吉威医疗占整体集采金额规模10.3%，排名第四

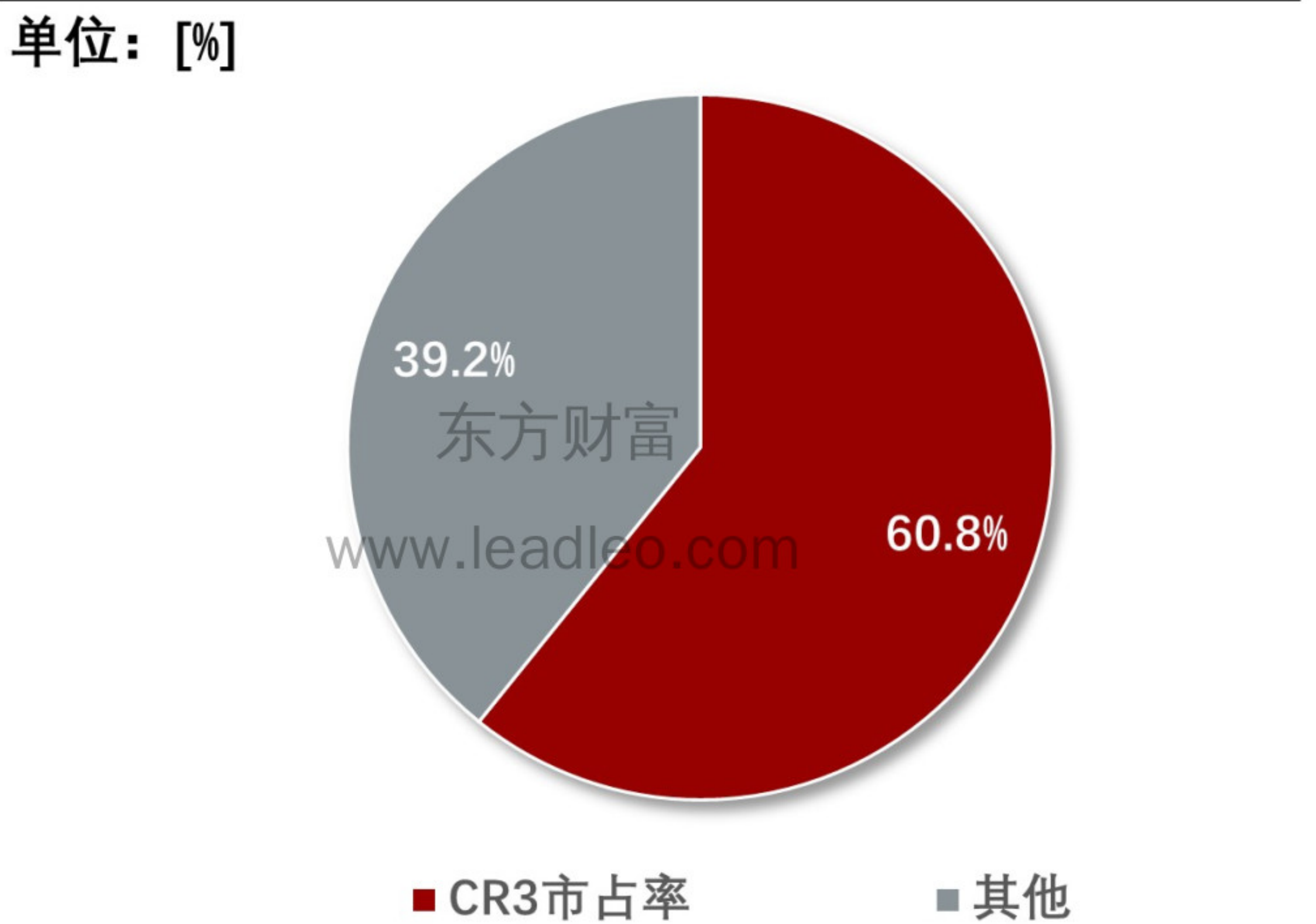
竞争格局-集采前

冠脉支架集采前，CR3市占率为60.8%，其中，乐普医疗、微创医疗、吉威医疗占中国冠脉支架市场份额为22.0%、23.0%和15.8%

中国主要企业冠脉支架产品市场份额（集采前）



中国冠脉支架CR3市占率（集采前）



冠脉支架市场份额

集采前，行业CR4市占率72.4%，行业CR3市占率达60.8%，其他国产公司包括万瑞飞鸿、易生科技等厂家占有率相对较低，国产厂商占据绝大多数市场份额

企业比较

乐普医疗：在集采前，其药物洗脱支架（DES）一代至三代产品Partner、GuReater、Nano以及第四代可降解吸收支架NeoVas的市占率分别约为6.0%、5.0%、9.0%和2.0%，合计占中国冠脉支架约22.0%的市场份额

微创医疗：2020年7月Firekingfisher刚上市，市场份额尚未统计。旗下Firebird2和Firehawk市占率分别为18.0%和5.0%，合计市占率为23.0%

吉威医疗：吉威旗下有两款产品，第二代产品Excel市占率为14.9%，第三代产品为Excrossal逐渐在放量，市占率为0.9%，整体市占率为15.8%

来源：中国医保局，公司官网，头豹研究院

竞争格局-集采后

2020年首次冠脉支架采购量看，微创医疗采购量占整体采购量35.6%，占比最大；乐普医疗占整体采购量的16.5%，仅次于微创医疗；吉威医疗依靠Excrossal产品进入集采，占整体采购量13.8%，排名第三

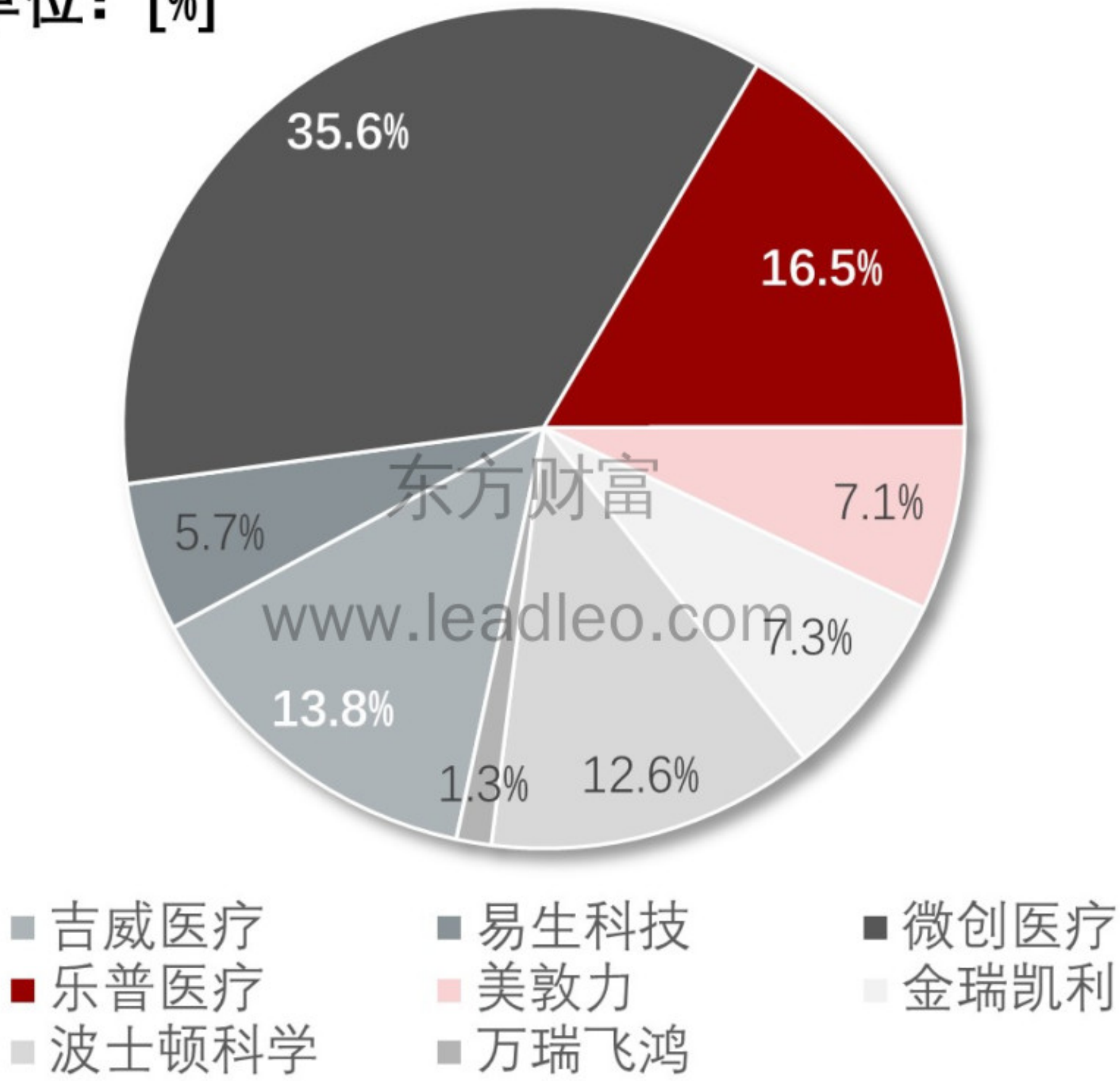
中国国家组织首次集采冠脉支架意向采购量，2020



<https://www.leadleo.com/sizepro/details?id=619b30e3c653e103f494178e&core=61aff608bb18e10454212c56>

首次冠脉支架集采采购量占比，2020

单位：[%]



□ 首次集采-国家冠脉支架集采

2020年11月初，冠脉支架完成国家组织的首次集采。通过竞争，最终产生拟中选产品10个，10个中选产品分属于8家中选企业，国产品牌涵盖了6家，分别是微创医疗、乐普医疗、威高股份（金瑞凯利）、蓝帆医疗（吉威医疗）、易生科技、万瑞飞鸿；外资品牌涵盖了2家，即美敦力、波士顿科学

□ 首次集采-企业比较

中国国家组织首次集采冠脉支架采购量为730,206个，基本覆盖医疗机构临床常用的主流产品，合计采购量占医疗机构意向采购量约7成。其中，2020年首年冠脉支架采购量看，微创医疗采购量占整体采购量35.6%，占比最大；乐普医疗药物洗脱支架（DES）GuReater采购量为120,560.0个，占整体采购量的16.5%，仅次于微创医疗；吉威医疗依靠Excrossal产品进入集采，占整体采购量13.8%，排名第三

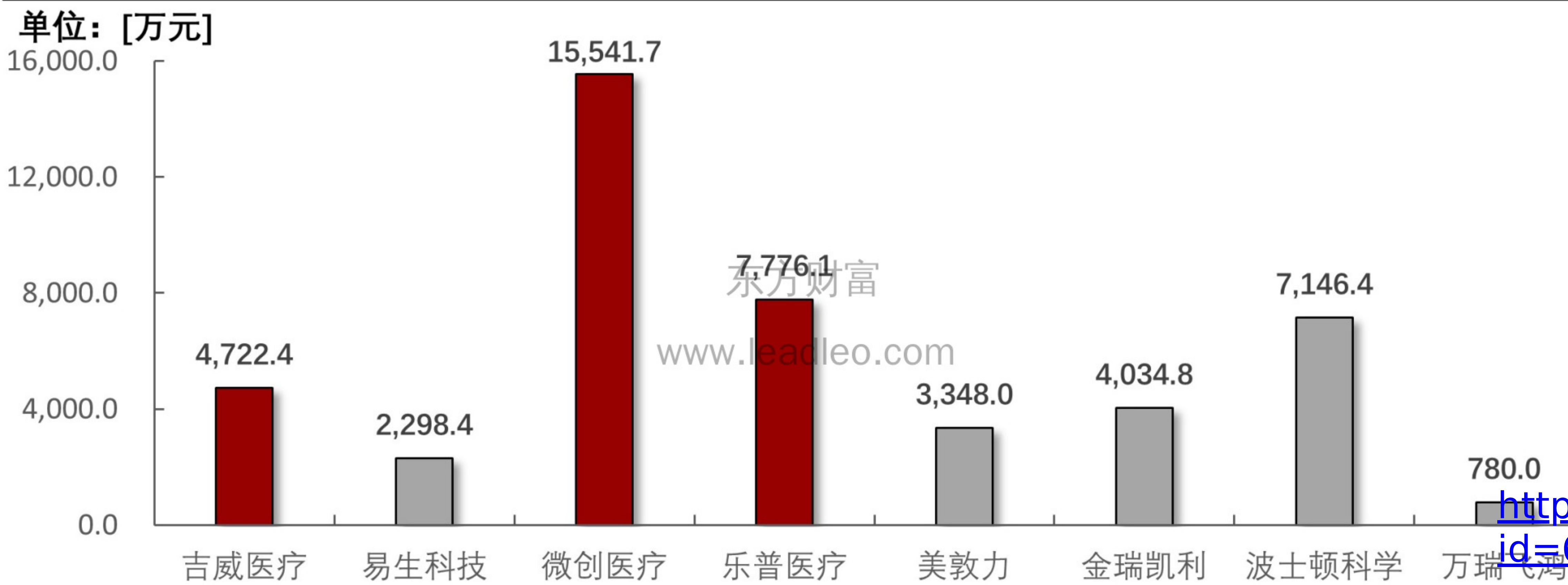
来源：中国医保局，公司官网，头豹研究院

©2021 LeadLeo

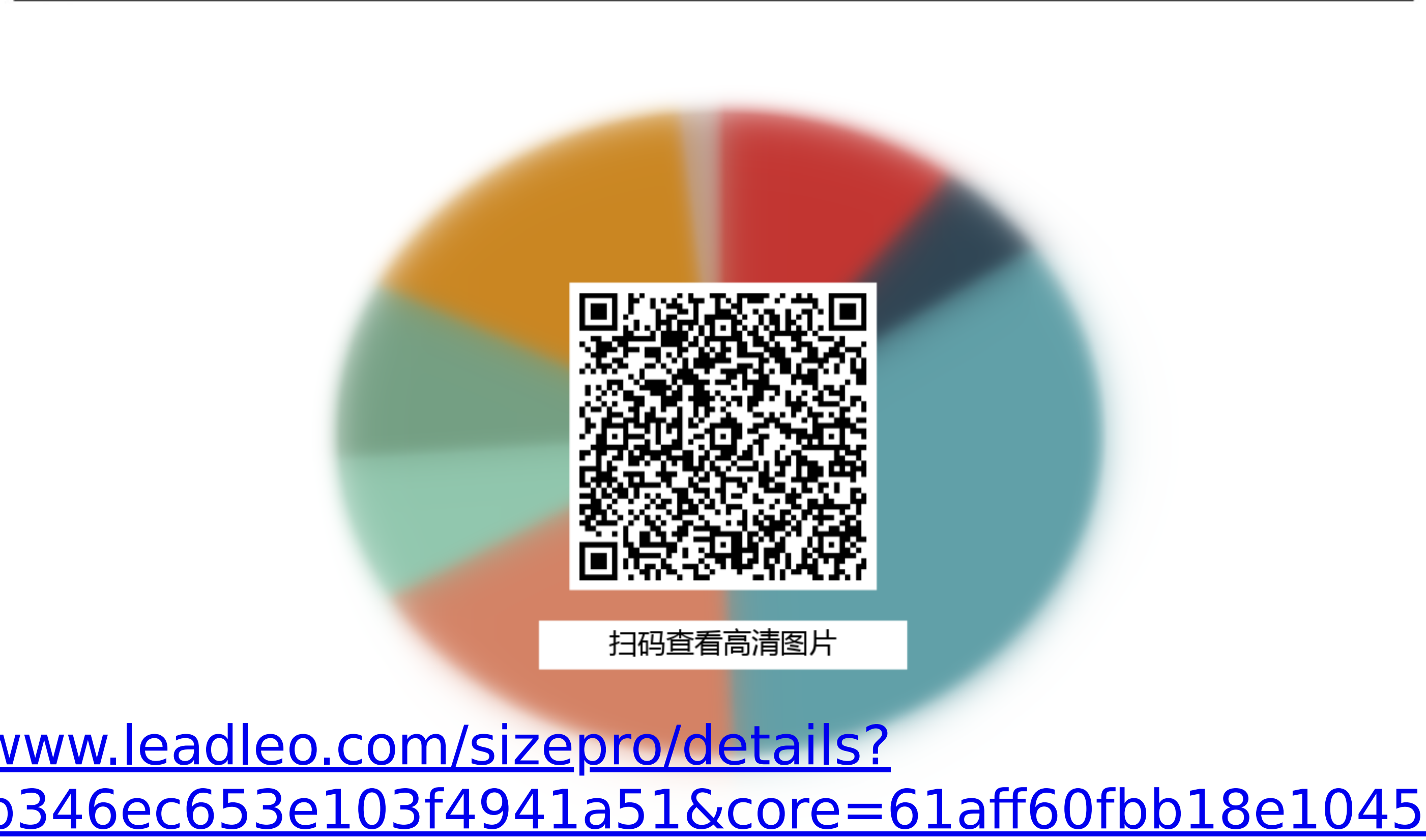
竞争格局-集采后

按照集采数量和单价计价，乐普医疗整体集采金额达7,776.1万元，占整体集采金额规模的17.0%，仅次于微创医疗；吉威医疗占整体集采金额规模10.3%，排名第四

中国国家组织首次集采冠脉支架金额对比，2020



中国首次集采冠脉支架金额规模占比，2020



首次集采-企业比较

微创医疗：Firebird2与Firekingfisher采购量分别为247,940.0和12,176.0个，单价分别为590.0元与750.0元，整体金额达15,541.7万元，占整体金额集采规模的**34.0%**，**排名第一**

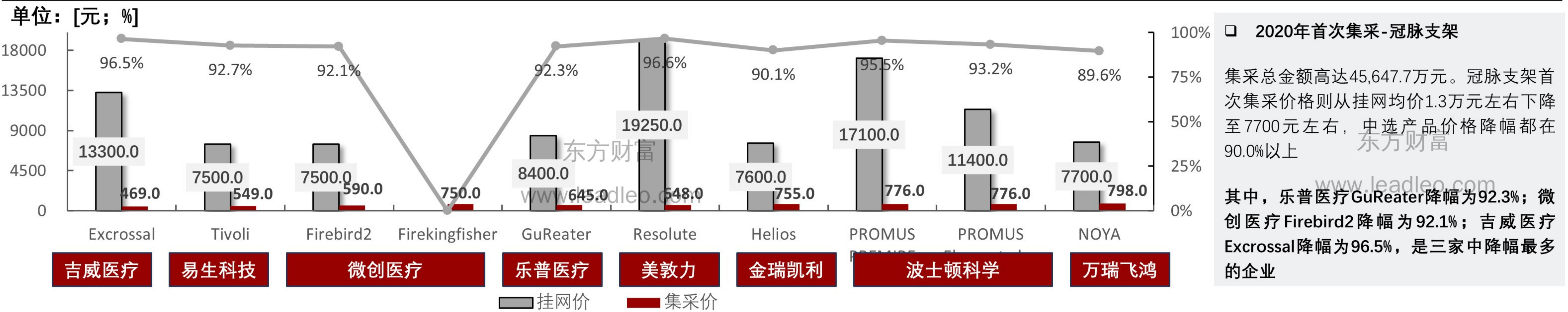
乐普医疗：2020年首年冠脉支架采购金额看，乐普医疗药物洗脱支架（DES）GuReater采购量为120,560.0个，单价为645.0元，整体金额达7,776.1万元，占整体集采金额规模的**17.0%**，仅次于微创医疗

吉威医疗：旗下产品Excrossal采购量为100,690.0个，集采价格为469.0，集采金额达4,722.4万元，占整体集采金额规模**10.3%**，排名第四

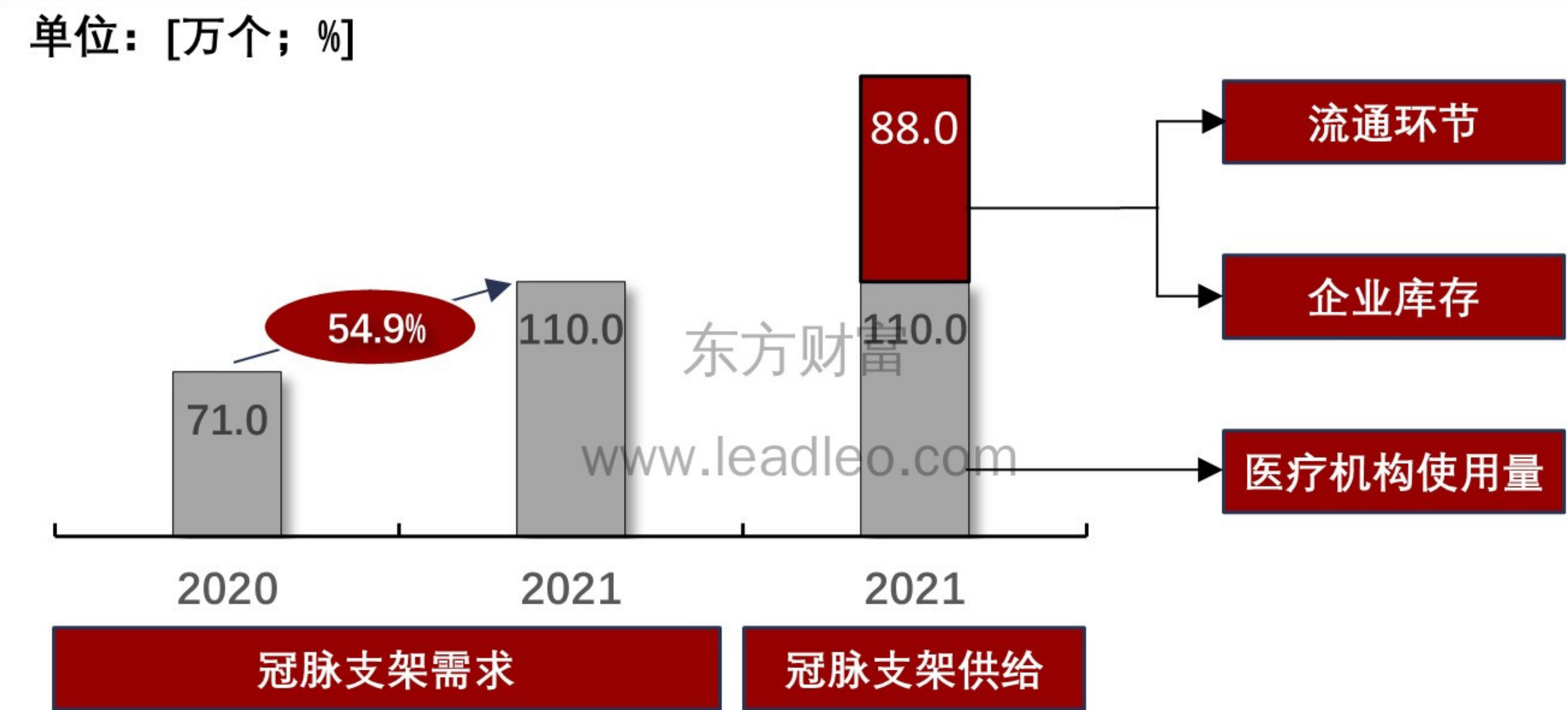
竞争格局-集采后

乐普、微创及吉威首次集采价格降幅分别为92.3%、92.1%和96.5%（三家中降幅最多）。此外，2021年，各种长度、直径规格支架的使用和出厂供应结构与2020年基本保持一致

中国国家组织首次集采冠脉支架价格及降幅，2020



中国冠脉支架需求与供给，2021.01-2021.08



2021年集采-冠脉支架

2021年1~8月，医疗机构共使用中选产品110万个，相较集采前去年同期数量（71万个）**增长54.9%**，前8个月使用总量已超过全国全年协议采购量（107万个）。同期，中选企业合计出厂供应中选支架198万个，达全年协议采购量的1.8倍以上，为医院实际使用量的1.8倍。出厂供应量扣除医疗机构使用量后，流通和库存等环节达88万个。集采前后，各种长度、直径规格支架的使用和出厂供应结构与2020年基本保持一致

2022年集采-冠脉支架

2021年11月10日，各中选企业填报第二年协议期各中选产品可供国内的年最大供货量。中选企业第二年协议期内供货量不得低于上年度实际采购量（10个月的采购量*1.2），同一家企业有多个产品中选的，允许根据医疗机构需求调整产品结构，但供货总量不得低于上年度实际采购总量。这意味着，**2022年中选企业的最大供货量，不会少于110万个**

第六章

冠脉支架集采应对策略

- 集采压力下，乐普执行器械领雁策略，充实介入无植入产品线、创新结构型心脏病产品和发展心率管理产品线，提升产品的产业协同度和市场占有率
- 吉威医疗借助集采赋予的直接入院的优势，利用拥有超过2,300家医院销售网络，借助凭借传统支架产品触达的销售网络，为公司冠脉、瓣膜等多个新产品的销售导入赋能，提升销售能力



冠脉支架集采应对策略——乐普医疗

集采压力下，乐普执行器械领雁策略，充实介入无植入产品线、创新结构型心脏病产品和发展心率管理产品线，提升产品的产业协同度和市场占有率

乐普医疗-器械领雁战略

器械领雁战略

- 乐普在国内冠脉支架领域具有行业领先优势，尤其是国内独家、国际领先技术优势的NeoVas生物可吸收支架产品
- 此外，心脏起搏器、封堵器、心脏瓣膜和冠脉、神经及外周领域的药物球囊等产品市场占有率和高新技术产品成长率优势，各医院心血管医生领袖优势，以及对销售终端渠道的把控优势
- 乐普通过应用和放大这一系列优势，促进旗下各相关高值医用耗材、各类药品和IVD诊断设备试剂等产品的进院和学术推广，提升产品的产业协同度

乐普医疗具体策略

1

充实介入无植入产品线

按计划推进生物可吸收支架、冠脉药物球囊、冠脉声波球囊、冠脉超声成像导管及设备创新器械全球化临床进度，优化和迭代冠脉用医疗器械，进一步充实创新介入无植入产品线

2

创新结构型心脏病产品线

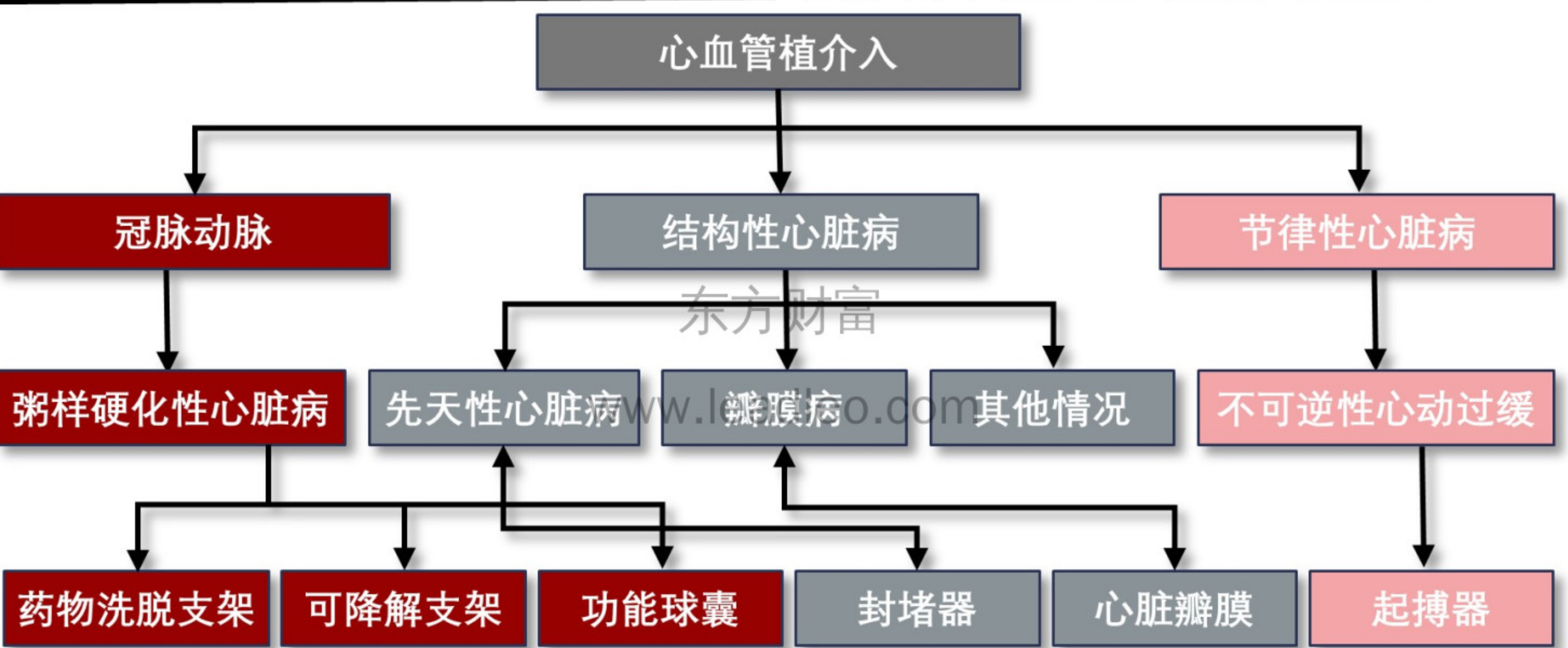
按计划推进Sinocrown主动脉瓣TAVI3.0全球化临床进度，推进二尖瓣产品、可降解房间隔封堵器和可降解卵圆孔未封闭封堵器国内临床进度，加快研发三尖瓣产品、可降解左心耳封堵器，丰富瓣膜产品和封堵器产品研制管线

3

发展心律管理产品线

按计划推进全自动起搏器、冷冻球囊、配套设备及系统等创新器械国内临床进度，加快研发多功能起搏器和肿瘤消融产品，丰富起搏器和冷热消融产品研制管线

乐普医疗布局图谱



- 2020年，受四季度国家组织冠脉支架集采的影响和一季度疫情影响，传统金属药物支架经营业绩大幅下滑，报告期内支架系统（支架、球囊、配件及外贸）实现营业收入110,817.22万元，同比降低38.00%。与集采相关的支架产品，由于疫情和集采双重影响，实现销售收入8.45亿元，同比降低38.5%
- 2021年，随着国家组织冠脉支架集中带量采购的实施，传统金属药物支架经营业务显著下降，乐普介入无植入创新产品组合（可降解支架、药物球囊、切割球囊等）实现了显著增长
- 2021H1，介入无植入创新产品组合实现营业收入36,386.63万元，较去年同期增长1,951.55%，报告期内第二季度较第一季度环比增幅75.58%，第二季度支架业务板块基本恢复到2019年的正常水平

冠脉支架集采应对策略——蓝帆医疗（吉威医疗）

吉威医疗借助集采赋予的直接入院的优势，利用拥有超过2,300家医院的销售网络，借助凭借传统支架产品触达的销售网络，为公司冠脉、瓣膜等多个新产品的销售导入赋能，提升销售能力

蓝帆医疗-“A+X”战略

“
A
+
X”
战
略

❑ 构建以低值、中值和高值耗材产品相结合的模式互补、风险对冲的多业务板块布局，以便实现持续稳健成长，也即“A+X”战略

❑ 中低值耗材“A”产品：成立防护事业部，以医疗手套为核心，全面布局医疗防护、防疫产品；成立护理事业部，以急救包为核心，全面布局急救护理耗材

❑ 高值耗材“X”产品：成立心脑血管事业部，以冠脉和瓣膜为核心，全面布局血管介入器械产品

蓝帆医疗具体策略

1

集采优势为其他产品赋能
旗下吉威医疗借助集采赋予的直接入院的优势，利用拥有超过2,300家医院的销售网络，借助凭借传统支架产品触达的销售网络，为公司冠脉、瓣膜等多个新产品的销售导入赋能，提升销售能力

2

丰富冠脉介入产品矩阵
旗下吉威医疗已经担任沃福曼医疗OCT产品在中国大陆地区的独家总经销商。与沃福曼医疗已在携手加速推动OCT成像系统在中国乃至全球的市场开发业务，以高精度的腔内影像为患者提供更加精准、科学、规范的冠脉介入医疗

3

发展心律管理产品线
并购NVT，加码医疗器械黄金赛道结构性心脏病，推动欧洲先进主动脉瓣膜产品的中国本土化，开始全面研发布局二尖瓣置换/修复、三尖瓣置换/修复等结构性心脏病的产品线，增强心脑血管事业部的竞争力

销售布局图谱

电商平台
淘宝、天猫
阿里巴巴、京东

传媒平台
微博
抖音

医疗机构
三级医院、二级医院
一级医院、其他医疗机构

药房
连锁药房
区域药房

多渠道、多种方式营销，叠加“低值+中值+高值”一体化的医疗器械产业平台，可有效降低和分散各地域的个别经营风险，并同时享受各地区对于行业的利好政策

❑ 心脑血管板块，从冠脉支架产品的升级迭代到并购瑞士瓣膜明星企业NVT，进军结构性心脏病领域；从投资全球第三代大全磁悬浮人工心脏布局心衰领域，到投资OCT国产第一品牌，到神经、外周介入新产品的研发，蓝帆医疗已在心脑血管板块形成心脑血管整体解决方案，布局涵盖冠脉介入产品、结构性心脏病产品、外周血管介入产品和神经血管介入产品等条线

❑ NVT助力吉威医疗有效扩充了心血管科室医疗器械产品线，充分协同柏盛国际（吉威医疗母公司）在全球冠脉介入销售网络和客户资源，进一步扩大心脏介入器械的市场份额。随着国家冠脉支架集中带量采购于2021年1月1日起正式实施，公司作为中标第一名，截止2021年6月，公司的心跃支架凭借集采第一名的优势，销量比去年同期增长437%。借助集采赋予的直接入院的优势和超过2,300家医院的销售网络，为公司冠脉、瓣膜等多个新产品的销售导入赋能

方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究10大行业，54个垂直行业的市场变化，已经积累了近50万行业研究样本，完成近10,000多个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

东方财富
www.leadleo.com

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何证券或基金投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告或证券研究报告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告或文章。头豹均不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。



LeadLeo



财富中国



天风&头豹年度策略会

2022 ANNUAL STRATEGY CONFERENCE

2021年12月7日-8日 深圳



头豹研究院简介

- ◆ 头豹是中国领先的原创行企研究内容平台和新型企业服务提供商。围绕“协助企业加速资本价值的挖掘、提升、传播”这一核心目标，头豹打造了一系列产品及解决方案，包括：**报告/数据库服务、行企研报服务、微估值及微尽调自动化产品、财务顾问服务、PR及IR服务**，以及其他企业为基础，利用大数据、区块链和人工智能等技术，围绕产业焦点、热点问题，基于丰富案例和海量数据，通过开放合作的增长咨询服务等
- ◆ 头豹致力于以优质商业资源共享研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



四大核心服务

研究咨询服务

为企业提供定制化报告服务、管理咨询、战略调整等服务

企业价值增长服务

为处于不同发展阶段的企业，提供与之推广需求相对应的“内容+渠道投放”一站式服务

行业排名、展会宣传

行业峰会策划、奖项评选、行业白皮书等服务

园区规划、产业规划

地方产业规划，园区企业孵化服务

研报阅读渠道

◆ 头豹官网：登录 www.leadleo.com 阅读更多研报

◆ 头豹小程序：微信小程序搜索“头豹”、手机扫上方二维码阅读研报

◆ 行业精英交流分享群：邀请制，请添加右下侧头豹研究院分析师微信



扫一扫
进入头豹微信小程序阅读报告



扫一扫
实名认证行业专家身份

详情咨询



客服电话

400-072-5588



上海

王先生： 13611634866

李女士： 13061967127



深圳

李先生： 18916233114

李女士： 18049912451



南京

杨先生： 13120628075

唐先生： 18014813521

中正达广基金机构通

东方财富

让机构投资者像个人买基金一样简单

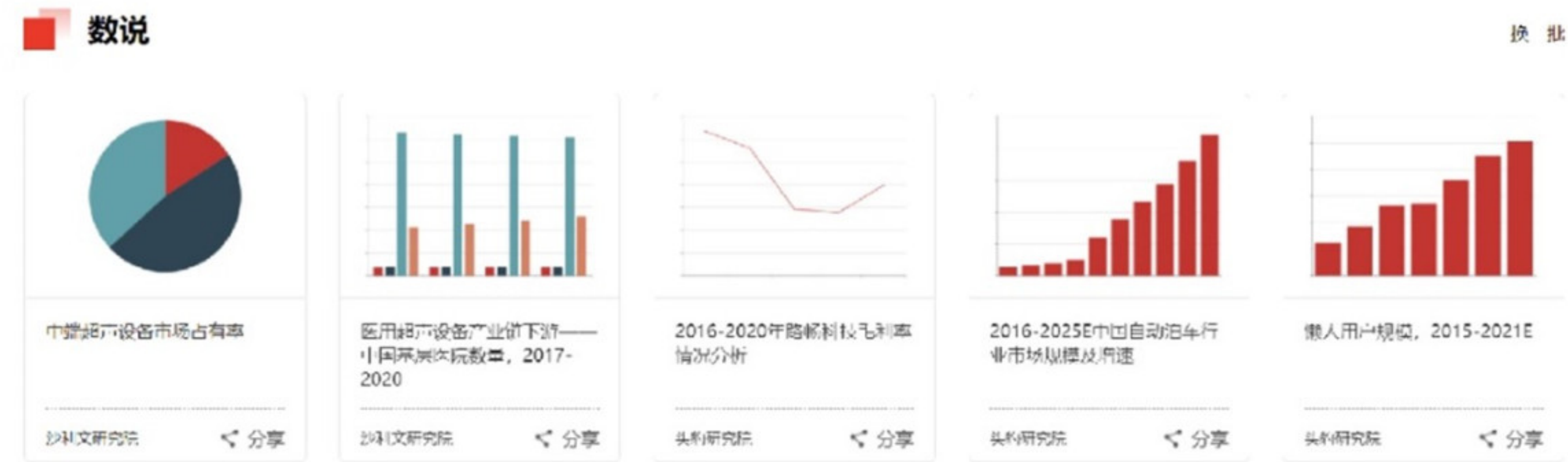
中正达广基金是证监会核准的独立基金销售机构（沪证监许可[2015]85号）

过往业绩不预示未来表现，市场有风险，投资需谨慎



“我不想阅读完整的报告, 只想引用里面的数据呀, 有没有相关的工具可以推荐?”

头豹给你答案!



头豹目前收录了400,000+行业数据
涵盖各类图片、表格、数据图等

众多数据 如何才能运用到工作文档里面
并且一键导入PPT、WORD、EXCEL?
今天, 就安利给你一款解决数据引用难题的

“神器”

头豹助手Office插件

头豹助手功能强大, 使用便捷
内置头豹官网的最新图、表等数据
并支持一键使用, 自动匹配导入文档
再也不用Ctrl C+Ctrl V循环了!



如何“解锁神器”?

只需1分钟 即可上手使用!
扫描左侧二维码 查看教程



让专业 更专业

头豹定制报告

东方财富

www.leadleo.com

- 轻量化咨询：低价（5万起） 高质（深度） 高效（2周起）
- 对口行业资深分析师执笔
- 满足企业及机构：品宣、业务发展、信息获取等诉求

详情咨询

