

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：202104

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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	钟港资本 尤娜 国泰基金 秦培栋、程瑶 国盛证券 李顺帆 华泰资管 蔡轩 中银基金 钱嘉鏊 个人投资者 王晓静（授权徐书剑代表参会）
时间	2021年11月3日 10:30-11:40 2021年11月4日 14:00-15:00
地点	蓝帆医疗会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 钟舒乔 证券事务代表 赵敏 证券事务专员 雷文、韩蕙
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司2021年第三季度是亏损的，请问公司未来业绩是什么情况？</p> <p>答复要点：第三季度的业绩不代表公司未来的发展趋势。第三季度PVC手套价格最低跌至13美元/箱，公司停止接部分PVC手套订单；现在PVC手套价格回升至每箱20美元左右，11、12月份预计稳定在这个价格。丁腈手套虽然在7月份投产了“年产100亿支”项目的部分生产线，因生产线建设进度提前，公辅设施配套略有滞后，以及生产线陆续投产、试车等问题，第三季度基本没有业</p>

绩贡献；第四季度这些丁腈手套产能会陆续释放，但价格趋势目前无法预测。整体来看，手套行业的利润率水平在逐步恢复到疫情前的状态。

2、公司目前健康防护手套业务利润占比 92%，心脑血管业务利润占比仅 7%左右，请问公司怎么看心脑血管业务未来的发展？

答复要点：从财务数据来看，心脏支架业务的利润受到国内集采、国外疫情反复、研发投入的影响，第三季度出现亏损。但医疗器械市场的本质是一个创新的市场，目前集采影响的只是产品同质化的市场。而公司坚定战略，持续不断投入研发，就是要在长期靠创新产品来抵消同质化产品集采短期对利润的影响。公司正在进行瓣膜业务和冠脉业务重组，前期也披露了相关公告。长期来看，中国的高值耗材集采会常态化发展，因此拓展海外市场是中国医疗器械公司长期可持续发展的重要支柱因素之一。本公司是中国心脑血管介入医疗器械公司中海外收入规模最大的公司之一，已在国外建立了完善的研发生产、临床注册和销售网络。

（1）心脏介入器械产品

公司今年 6 月份在中国上市的 BioFreedom™支架是全球第一款无聚合物药物涂层支架，是被中国药监局目前批准的国内唯一专门针对高出血风险 HBR 病人使用 1 个月短双抗的药物支架。BioFreedom™支架曾两次登上医疗器械领域最高学术排名的《新英格兰杂志》，在包括中国在内的全球市场上得到广泛认可。BioFreedom™支架主要针对集采的标外市场，与其他没有中标的药物洗脱支架相比，产品有非常显著的竞争优势。今年 8 月份使用公司子公司全球独家专利 BA9 药物的产品“优美莫司涂层冠状动脉球囊扩张导管”（以下简称：“BA9 药球”）进入创新医疗器械特别审查程序，与目前中国市场上所有紫杉醇药球不同，它是中国市场上第一个雷帕霉素类的药球，预计 2022 年能够获得批准。此外，BA9 药球用于再狭窄适应症也正在临床入组中。这些新产品都是冠脉产品线未来业绩增长的推动力。

(2) 结构性心脏病介入瓣膜产品

目前国外正在销售的是 TAVR 一代产品，计划新一代 TAVR 产品 2022 年在欧洲和中国等多地陆续开展临床实验。

(3) 其他产品线

除冠脉和结构性心脏病产品线，公司也规划了很多新的产品线。目前在研的产品包括冠脉全钙化病变/CTO 病变的解决方案、各种特殊球囊、经导管二尖瓣修复及置换等多个项目。

3、公司心脏支架在集采标外市场占有率有几成？准入周期有多长？如果完成标内承诺量，公司更愿意把产品放在标内还是标外？

答复要点：2021 年的集采周期尚未结束，集采外和集采内市场都还存在很多变数，且公司标外市场的主要产品 BioFreedom™上市不久，目前占有率目前还无法准确预估。但 BioFreedom™的卖点还是非常突出的，具备差异化的竞争优势。

BioFreedom™已经在全国多个省份完成了准入工作，并陆续开展临床手术，开始服务于广大病患。因为每个省的产品准入的窗口期不一样，所以准入周期也不一样，我们正积极按照各省主管部门的要求有序推进 BioFreedom™的市场准入工作。

无论是集采内市场还是集采外市场，都是为病患服务。作为一家有社会责任感的企业，蓝帆愿意为每一位希望使用蓝帆产品的病患服务，帮助他们恢复健康。

4、公司 2020 年度计提商誉 17 亿元，今年是否还会计提商誉？

答复要点：商誉情况暂时无法预估，需要年底评估师进场后做出评价。根据相关法律法规的规定，商誉减值情况会由专业的会计机构和评估机构进行审计和评估，具体请关注公司后续公告。

5、请问公司每年的研发投入大概是多少？

答复要点：这个具体看研发进度，具体金额以每年披露的年度

报告为准。

6、请问公司是否还有并购重组的计划？

答复要点：未来不排除这种情况。公司未来发展的重点还是集中在高值耗材领域。

7、目前公司主要的现金流来源于手套业务，如果疫情结束，从产能利用率、订单角度考虑，公司的利润是否会受到影响？公司怎么看待手套业务方面跟同行业的差距？

答复要点：丁腈手套暂未出现产能过剩的情况，目前公司的订单是满的。本轮疫情，涌入了一批原来没有手套行业经验的企业，而丁腈手套有相对较高的技术门槛。一旦价格下跌，市场力量就会驱使一些管理效率低、成本高昂、资金实力有限的产能退出手套市场，进而恢复供需平衡，达到长期、可持续的产业均衡状态。

自公司 2017 年实施战略转型升级以来，公司的战略重点在高值耗材领域，早已不再追求防护业务产能规模的龙头地位，而是发展到具备成本优势的产能规模就足够了。从产能、成本来看，头部企业之间的差别并不大。较长一段时间来，公司的 PVC 手套产能占比较高，是导致不同的手套企业盈利能力出现差异的根本原因。

8、请问 PVC 手套跟丁腈手套价格的平衡点在哪？上游的成本对公司的压力大吗？成本结构中原材料成本占几成？手套业务的交付周期是多久？是否有扩产计划？

答复要点：这个不好预测，因为原材料、能源等成本的价格也是不断波动的。一般来讲，原材料价格波动滞后于产品价格波动。公司的原材料成本约占总成本的 60% 左右。

公司手套订单的交付周期大概在 45-60 天。公司目前的产能能够满足订单需求，而且生产线建设需要一定的时间，现在无法预测明年市场是什么情况，所以公司暂无新建生产线的计划。

9、请问管理层增持是自己的计划吗？

答复要点：是的，基于对公司未来发展前景的信心和对公司股票价值的合理判断，同时提升投资者信心，切实维护中小投资者利益和资本市场稳定，公司管理层于 2021 年 10 月 27 日联合增持了公司股份。

10、目前公司心脏支架业务受到集采影响，请问公司高值耗材领域是否处于政策最低谷、情绪的最低谷或是发展的最低谷？高值耗材的拐点是在哪？

答复要点：从行业的角度来看，高值耗材领域现在是处于高速增长后的调整期。中国的高值耗材领域从上个世纪 90 年代开始突飞猛进地发展了近 30 年，目前国家通过集采对一些同质化产品降价，但高值医疗领域的核心是创新，这一点从国家集采政策上可以看到，国家只针对同质化产品集采，而且即使是集采产品也允许存在一部分非集采产品使用。公司会坚定不移地走创新之路，未来 5 年会继续加大研发投入，丰富产品结构，提高海外的收入。

11、请问贵公司进行内部重组的未来规划是什么？

答复要点：公司目前心脑血管事业部产业主要分为两个条线，一条是冠脉，一条是结构性心脏病。这两个产业面对的都是心内科的客户，且有较强的协同性，所以本次公司从管理、未来战略及资本规划角度，将其整合在一起，从股权架构和管理架构上实现冠脉业务和结构性心脏病业务的完全融合，为公司高值耗材业务板块的长远战略发展和下一步经营、资本规划奠定坚实基础。

公司低值耗材和高值耗材业务合并在一起，长期以来二级市场没有对我们进行正确定价和价值发现，我们希望通过后续的规划和资本运作来促进二级市场对我们心血管业务的正确定价。

12、请介绍 BioFreedom™心脏支架在国内的推广进度和在美国的取证进展。

答复要点：BioFreedom™支架是 2021 年 7 月初上市，目前正在进行各地区和医院的准入。BioFreedom™支架是被中国药监局目前批准的国内唯一专门针对高出血风险 HBR 病人使用 1 个月短双抗的药物支架，在标外市场极具竞争力。

目前公司已经完成了 FDA 审批的绝大部分流程，仅剩 FDA 对公司的生产场所和部分上游原材料供应商的“现场审查”等环节。但受疫情影响，FDA 暂无法进行“验厂”工作，导致 BioFreedom™支架在美国还未取得证书。我们会持续跟踪进展。

13、请问公司除 BioFreedom™支架外，还有什么新产品？

答复要点：冠脉介入产品线方面，今年 8 月份公司“优美莫司涂层冠状动脉球囊扩张导管”进入创新医疗器械特别审查程序。公司目前有一款药物支架、两款球囊正在国家药监局审核过程中，还有多款产品正在型检或动物实验中。

结构性心脏病方面，目前国外正在销售的是 TAVR 一代产品，计划新一代 TAVR 产品 2022 年在欧洲和中国陆续开展临床实验。

除冠脉和结构性心脏病产品线外，公司也规划了很多新的产品线。目前的在研产品包括冠脉全钙化病变/CTO 病变的解决方案、各种特殊球囊、经导管二尖瓣修复及置换等多个项目。

14、贵公司对未来手套市场整个市场需求有何判断？疫情平稳后增速是否会放缓？

答复要点：疫情催生了很多新的需求。整个行业的需求上升了一个大台阶，尽管手套价格已逐步回落到正常，但需求还是比较饱满的。丁腈手套在疫情前增速就较快，我们判断未来丁腈手套仍是手套市场增速最快。

丁腈手套暴增的需求随着行业内产能的投放已经得到缓解，价格逐步回落，但目前暂未出现产能过剩的情况；PVC 手套在三季度出现了价格超跌、企业产能利用率普遍不足的情况，迫使一些成本较高、没有优势的产能开始关闭、退出市场，四季度已经出现了价

格止跌回升的状况。

总体而言，产品价格的波动不仅取决于需求端，还取决于产能供给、成本端的变化情况。历史上，手套行业也多次出现周期性的产能过剩的情况；其自发的调节机制是通过产品价格的传导机制，驱使一些管理效率低、成本高昂、资金实力有限的企业退出手套市场，进而恢复供需平衡，通过供给端改革达到长期、可持续的产业均衡状态。

15、请介绍一下公司在建项目的最新进展。

答复要点：公司公告过的在建项目“年产 75 亿支”丁腈手套项目已满产；“年产 200 亿支”丁腈手套项目一期的 100 亿支预计第四季度会达到满产；“年产 200 亿支”丁腈手套项目二期尚未有计划投建。“年产 45 亿支”PVC 手套项目生产线将会陆续投产，该项目的建设目的是替代 2010 年以前建成的 PVC 手套旧产能，在总体规模不变的情况下，进行产品结构优化调整。

16、公司目前手套生产是否受到限电政策的影响？主要供电方在哪里？

答复要点：公司目前手套业务不受限电政策的影响，公司的防护产业园及 75 亿支丁腈手套项目是由关联方宏达热电进行供电，其他厂区是市场化的工业用电。

17、公司目前手套订单情况如何？从下单到发货时间周期是多长？

答复要点：公司的手套业务是以销定产，2021 年 11 月、12 月订单已经接满。公司从接到订单到发货一般需要 45-60 天。

18、请问应急包有在售订单吗？

答复要点：公司家庭应急包是近期刚上线，可从各大电商平台进行购买；其他急救包一直在正常销售。

19、公司如何应对新产品还会被集采的风险？

答复要点：对于集采政策的常态化，公司的策略为：（1）扩大创新产品管线，主推差异化和创新型产品，通过差异化的竞争规避同质化产品的价格风险；（2）利用集采获得的全国 2,300 多家医院的销售网络，为公司冠脉、瓣膜等多款后续产品赋能，帮助后续新产品入院销售；（3）利用公司的海外销售网络优势，提高海外销售收入。

20、公司对 NVT 的战略布局是什么？

答复要点：NVT 是公司瓣膜业务布局的主体，其主动脉瓣已在欧洲上市，公司会将把 NVT 的产品线与公司冠脉产品线销售体系打通，以主动脉瓣产品为起点，在中国以及全球陆续上市新的结构性心脏病产品，除了已上市的主动脉瓣产品一代，公司计划在国内进行二代主动脉瓣的取证和上市，同时三代主动脉瓣膜、二尖瓣及三尖瓣的医疗器械也在研发中。

21、公司手套产品出口以美国为主吗？未来是否有计划在国外建设手套生产厂？

答复要点：公司手套出口以欧美为主，有在越南有进行试水建设 PVC 手套生产线，已有少量 PVC 产能释放，公司一直有抵御地缘政治风险及贸易关税风险的意识。

22、公司如何看待目前估值低的问题？

答复要点：公司估值低问题由来已久，主要原因是两个业务性质不同的产业放在同一个上市公司。不同的投资者有不同的投资偏好，有的投资者看重公司净利润和市盈率倍数，这一类投资者不喜公司的心脑血管事业部，不给心脑血管事业部任何估值；有的投资者不在意短期内投资收益，喜欢创新研发类高端医疗器械，又觉得我们不够纯粹，也不愿给与高估值。但从经营结构来看，公司是健

	<p>康的，有持续的经营性利润可以支撑我们的研发，实现基本面与经营现金流的互补，但在资本市场上却得不到价值体现。</p> <p>所以公司想通过战略和资本规划上的调整，促进二级市场来进行价值发现，目前公司主要通过对心脑血管事业部进行内部重组，将其整合于一个主体之下，后续仍将会有进一步的动作。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年11月3日-11月4日