

## 蓝帆医疗股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：202307

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	广发证券、鑫元基金、上银基金、泰康资产、长江养老、浙商资管、东方财富、山西证券等机构的 8 名投资者
时间	2023 年 6 月 9 日 9:30-12:30
地点	蓝帆医疗山东总部
上市公司接待人员姓名	副总裁、董事会秘书、首席法务官    黄婕女士 防护事业部海外营销中心总经理      李斌先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>一、黄婕女士介绍公司概况</b></p> <p style="text-align: center;">（一）2022 年度公司整体业绩概况</p> <p>2022 年度公司实现营业收入 49 亿元、归母净利润-3.7 亿元。公司持续深耕研发，2022 年研发投入 3.99 亿元，研发费用 3.52 亿元。同时，对同心医疗的核算重分类到其他非流动金融资产确认投资收益 2.7 亿元，考虑税后贡献利润约 2.3 亿元。2022 年实现经营活动产生的现金流量净额为 4.94 亿元，给公司的成长和发展注入了必要的血液。</p> <p style="text-align: center;">（二）2023 年 Q1 公司整体业绩概况</p> <p>2023 年第一季度公司实现营业收入 10.94 亿元。合并单季归母净亏损到达缩窄拐点，从 2022 年 Q4 的亏损 2.28 亿元缩窄至亏损 7,730 万元，环比收窄幅度为 66%；合并单季扣非净利润从 2022 年 Q4 的亏损 2.45 亿元缩窄至亏损 1.69 亿元，环比收窄幅度为 31%，单季研发费用为 7,133 万元。</p>

### （三）心脑血管事业部业绩概况

2022 年实现营收 7.64 亿元 (+7.63%)，一半以上营收来自于欧元区，剔除汇率影响增速超 13%。2023 年 Q1 实现营收 2.65 亿元，比去年同期增速超过 40%。同时，心脑血管事业部营收占总营收比重不断提升，2021 年与 2022 年心脑业务营收占比分别为 8.75% 和 15.59%，2023 年 Q1 心脑营收占总营收比例超过 20%。

#### 1、亏损大幅收窄

2022 年度心脑血管事业部亏损 8,208.17 万元，较 2021 年度的亏损 73,664.94 万元，亏损幅度同比收窄 88.86%；2023 年 Q1，心脑血管事业部第一季度亏损 3,246.23 万元，相较去年同期亏损金额（9,636.98 万元）大幅收窄，收窄幅度达到 66%。

#### 2、持续进行研发投入

2022 年，心脑血管事业部研发费用超过 2.3 亿元；2023 年 Q1，心脑事业部研发费用超过 4,700 万元。

#### 3、毛利率保持平稳

2022 年，毛利率增长至 58.56%，与 2021 年相比小幅上涨；2023 年 Q1，毛利率进一步提升至超过 60%。

#### 4、创新产品贡献收益

BioFreedom® 支架在中国等新进入的市场快速放量；BA9™ DCB 去年 9 月底取证，今年一季度已实现销售，中标“3+N”10 省联盟带量采购，中标价格 5,977 元；Allegra™ TAVR 系统 2022 年实现营收 6,000 万元人民币，较上年同期增长 75%（如果剔除欧元汇率持续走跌的因素，增长幅度更大），销量较上年同期则实现近 100% 的增长，已在 18 个国家实现销售。

### （四）防护事业部业绩概况

2022 年防护事业部实现营收 37.87 亿元，经营性现金流 6 亿元；2023 年第一季度较 2022 年第四季度已呈现亏损收窄形势。防护事业部营收占比从 2021 年的 87.45% 下降至 2022 年的 77.27%。

2022 年度销售防护产品手套 329.53 亿支，较去年同期销量增加 26.15%，公司一次性丁腈手套的出口市场份额由 2021 年度的

13.06%迅速提升至 2022 年度的 20.85%，升至全国第二，一次性 PVC 手套出口市场份额 20.70%、稳居中国和全球第一。丁腈手套出口份额提升包括内因和外因：一方面，公司丁腈手套产能不断提升；另一方面，马来西亚部分手套订单结构性往中国转移。同时，公司积极推动丁腈全麻、钻石纹、长袖及新颜色产品的上线及接单工作，一次性乳胶手套国内市场销量同比增长超过 240%，成功推动外科手套从产品注册到销售的落地。

#### （五）护理事业部业绩概况

2022 年实现营收 2.84 亿元，相比去年同期增长 7.81%，营收占比提升至 5.79%。2022 年国内业务超过 100%增长，贡献营收超过 4,900 万元，国内市场对客户满意程度全链条提升，欧洲业务增长超过 10%。护理事业部盈利能力不断提升，2022 年度毛利率为 23.31%，相比去年同期毛利率增加 3.57%，2023 年 Q1 毛利率较去年同期提升超过 7%；2022 年已彻底走出 2021 年因货款坏账所导致的亏损阴影(2021 年度亏损 0.12 亿元),2023 年 Q1 盈利超过 680 万元，较去年同期增幅超 28%。

#### （六）公司专注于提升企业内生力，已经走出“至暗时刻”

2020 年 11 月，国家实施冠脉支架集中带量采购政策，心脏支架均价从 1.3 万元降至 700 元；公共卫生事件导致手术量大减，CBCH II 未完成业绩承诺，计提大额商誉减值；2022 年手套全行业扩充产能和产能过剩，渠道囤积库存需求减少，终端价格不断降低；行业内开展激烈价格战，影响毛利率。

面对以上困难，公司顺应集采趋势，坚持投入研发，专注提升企业内生力，已经走出“至暗时刻”：

心脑血管事业部反转趋势明显：2020 年的首次集采，借助中标第一名，一举将销售网络扩大至 2,300 多家医院，以支架植入量计算市场份额上升至国内第二；2022 年支架二次集采，行业集采中标价平均上涨 13.9%，公司中标两款产品心跃®、心阔®支架，价格上涨幅度达 75.7%；创新产品 BioFreedom 支架与 BA9 药球快速放量；TAVR 产品 2022 年度销量实现 100%增长；集采价格的修复叠加新

获批上市产品的放量，带动了营收的增长。

防护事业部 2023 中期有望领先行业率先迎来拐点，公司目前开工率相比 2022Q4 明显提升；从供给端来看，中国手套出口市场份额向中国头部企业集中，中国产品相对马来西亚手套厂商更具成本优势。

护理事业部呈现线性健康增长态势，年产 1000 万套急救包项目于 2022 年投产，实现产能翻倍。

此外，孵化业务研发投入成果已现，微创外科多款产品取证海内外实现销售，所有国内省份联盟组织的吻合器集采均全线中标；神经介入颅内裸球获批，颅内微导管处于注册申请阶段；外周裸球获批，股动脉药球和动静脉瘘药球处于临床阶段。

## 二、互动交流

### 1、请问心脑血管业务的营收占比有多少？具体规划是什么？

**答复要点：**2023 年第一季度心脑血管业务占整体营收接近 25%。我们预估 2023 年度心脑血管业务将实现持续增长。

### 2、请问手套业务销售情况怎么样？未来走势如何？

**答复要点：**2022 年公司手套业务的销量与 2021 年相比增长了 20%，2023 年公司的销量目标是在 2022 年的基础上增长 20%。

目前一次性手套行业产能和渠道库存还在出清阶段，但从 2023 年 3 月以来，丁腈手套订单持续快速增长，开工率相比去年四季度明显提升。

### 3、请问 2022 年的研发费用是多少？2023 年是否会加大研发投入？具体投入哪些项目？

**答复要点：**公司 2022 年度研发投入近 4 亿元，研发费用约 3.5 亿元。2023 年研发费用将根据公司未来发展、项目进展情况进行投入，截至到 2023 年一季度，心脑血管事业部研发费用超过 4,700 万元，涉及 BA9 冠脉药物球囊（新增支架内再狭窄适应症）、冠脉

IVL 球囊、冠脉 CTO 球囊、冠脉刻痕球囊、乳突防滑球囊、主动脉瓣膜、瓣膜 IVL 球囊、二尖瓣修复、三尖瓣修复、定向斑块旋切系统、锯齿切割球囊、灌注球囊和高分子瓣膜等多个重磅在研产品。

未来，公司将统筹整合各事业部的研发资源，不断根据公司的业务战略布局、技术趋势和客户需求研制开发新技术、新产品，同时将研发成果产业化，持续将科技创新能力作为企业发展的核心竞争力。

#### **4、为什么在公司亏损的情况下，投入如此多的研发费用布局新产品？**

**答复要点：**公司研发投入占营业收入的比重，与高端医疗器械可比公司相比，是具有一致性的，符合行业成长逻辑；同时持续投入研发，可以提高公司技术创新能力，增强市场竞争力，促进公司未来可持续发展。

#### **5、心脑血管业务第一季度实现销售收入 2.65 亿元，新获证产品在 2023 年度预计营收占比是多少？**

**答复要点：**自 2018 年公司收购柏盛后至 2022 年，心脑血管业务共新增 13 款注册证，涵盖 NMPA、FDA、PDMA 和 CE 四大区域，新产品注册证数量占比为 59%。

2023 年第一季度，新获证产品营收占比已由 2020 年的 3% 上升至 45%。新产品营收占比提升主要来自于 Biofreedom® 支架和 BA9 DCB 在中国获批和销售放量，以及 BioFreedom® Ultra 在海外多地持续获批并销售放量。

#### **6、请问 2022 年度心脑血管业务的研发费用率是多少？**

**答复要点：**2022 年度心脑血管业务研发费用率是 30.4%，与同行业其他公司相比公司的研发费用率处于中等水平，这也是高值耗材业务研发费用率较高特点的体现。

**7、请问心脑血管业务今年国内市场的销售规模会有增长吗？**

**答复要点：**预计今年国内营收的占比会进一步提高，主要系公司 2022 年 9 月获批的首款药物球囊产品柏腾™优美莫司涂层冠状动脉球囊扩张导管(BA9™ DCB)开始销售上量，以及国内重磅标外新品 BioFreedom®支架自从 2021 年 6 月上市以来已进入大部分省份，快速放量贡献营收。

未来随着新产品的陆续取证和上市，以及现有产品市场的不断开拓，会对业绩有积极影响。

**8、请问手套业务预计什么时候可以扭亏为盈？**

**答复要点：**主要受三个因素的影响：一是产品价格，经过近两年的周期调整，2023 年一季度起，量价开始触底回升。从需求端来看，海外市场库存逐步消化殆尽，产品价格触底企稳，下游心态转好，开始陆续补充库存；二是成本，2023 年以来大宗原材料、能源的价格一直处于下降趋势，带来成本的下降；三是汇率，目前波动幅度较大，不确定影响因素较多。

整体来看，防护手套价格仍处于磨底阶段，行业内各公司盈利情况未显著改善，但公司一季度丁腈手套订单较去年同期有显著增长，且开工率较 2022 年四季度也有显著提升；一季度手套的售价仍处于低位，但有上升趋势。另外，从数据上来看，全球出口市场份额正在逐步从马来西亚同行向中国厂家进行结构性转移。

**9、请问公司可转债的价格有调整的计划吗？**

**答复要点：**公司可转债是 2026 年 5 月到期，目前距离存续届满期仍有较长时间，我们会综合考虑公司的基本情况、市场环境、股价走势等诸多因素，结合相关法律法规的规定，决定是否修正可转债转股价格。

**10、请问公司今后是否会继续计提商誉减值？**

**答复要点：**根据相关法律法规的规定，公司会在每个报告期终

	<p>进行减值测试，做好商誉评估报告，有关业绩承诺和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。公司会根据评估结果来确定是否计提商誉减值。</p> <p><b>11、2022 年度，公司的手套毛利率与可比公司手套毛利率差异较大，请问造成差异的具体原因是什么？</b></p> <p><b>答复要点：</b>首先，产品结构不同。可比公司以丁腈手套为主，而公司丁腈手套和 PVC 手套约各占一半，丁腈手套的销售价格约是 PVC 手套销售价格的 1.4 倍，公司 PVC 手套稳居中国和全球第一，丁腈手套目前排名全国第二，产品结构的差异影响盈利水平；</p> <p>其次，公司的手套业务毛利率分解到不同生产基地来看，可以真实反映公司产能在市场出清过程中的竞争实力。公司在潍坊建设的新材料基地和龙山基地均为全行业成本最低的工厂之一，毛利率水平行业领先；对于其他基地，公司也正在多线并举优化成本结构、提高运营效率、提升竞争力，其中包括针对不同基地禀赋积极探求燃动成本和原料成本的改善，提升装备自动化率、持续降低管理费用，调控各基地开工率、进行部分生产基地技术改造和升级，以及采取降低单耗、进一步降低废品率等。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 6 月 9 日