

证券代码：300003

证券简称：乐普医疗

乐普（北京）医疗器械股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	155 家境内外机构共 187 名参会人员，详见附件明细
时间	2024 年 8 月 24 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长 蒲忠杰 财务总监 王泳 董事会秘书 江维娜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司介绍：</p> <p>上午好，感谢大家百忙中参加电话会议，首先向各位投资者诚挚道歉，二季度业绩不达预期，向投资者们说声对不起。</p> <p>去年医疗反腐情况下，公司冠脉植介入业务收入增速放缓，今年一季度不考虑应急产品，各项业务收入增速都有所恢复，所以当时对全年业绩预估较乐观。</p> <p>二季度药品“四同政策”推进，药品零售发货受阻，第二季度利润同比显著下降。公司相关药品氯吡格雷、阿托伐他汀经过两轮国采，公司在保障院内营销情况下，战略性经营院外市场，集采以来 5 年，制剂业务利润一直较稳定。“四同政策”使公司制剂业务短期承压，承压最大的品种是阿托伐他汀（优力平）。优力平医院用量大且院内价格较低，渠道管控困难存在渠道窜货，不合规渠道商从医院渠道拿货去电商终端销售，造成电商终端价格低于公司电商指导价，药店和电商存在较大价差，导致优力平的药店销售受“四同政策”影响。二季度以来公司严控医疗机构渠道的药品发货，这部分影响收入 0.5 亿左右，药店景气度下降需消化库存，这部分影响收入 3 亿左右。由于药店营销收入降低，导致二季度业绩不达预期。医疗器械核心板块心血管植介入收入增长 16.92%。</p> <p>初步判断“四同政策”影响下，公司梳理渠道价格和消化渠道库存，可能需要 1-2 个季度。目前公司正监控优力平等产品的电商价格，其中优力平电商价已有所恢复，上涨幅度 20%-30%，零售端库存</p>

消化预计还需要一个季度，医疗机构端目前发货已趋于正常，院内药品受益于患者数量增加同比增长 5%-10%。公司严控各渠道发货，渠道库存出清后，药店、电商统一执行公司指导价，未来制剂板块有望逐步恢复到同期收入 60%-70%左右，按出厂价计算约 16-18 亿左右。

目前院内反腐还在常态化进行，但器械业务已经逐渐恢复。报告期内冠脉植介入收入增长 10.21%，主要来自于切割球囊和药物球囊集采放量，预计下半年增速会更高一些。结构性心脏病收入增长 53.63%，未来受益于房间隔可降解封堵器、房间隔射频+机械穿刺针陆续获批，下半年收入增速可能加快。明年预计结构性心脏病业务能在较高基数上仍保持较高增长，冠脉植介入收入增长预计 10%+，冠脉植介入+结构性心脏病收入整体 20%+增长。

诊断业务疫情后净利率较低，已陆续进行人员优化，集团对管理层也进行了调整，目标是继续控制成本费用，稳定并提升常规业务收入，更侧重保障净利润。

外科麻醉因为福建集采各省市执行不及时，上半年收入同比微降 3.87%，净利率比较正常，基本在预期范围内。

乐普云智科技现阶段生命指征监测相关产品需求减少，集团对其要求正在从不断增收向逐步实现稳定盈利转变。

民为生物 GLP-1 类创新药目前进展顺利，候选药物 101 减肥适应症有望提前完成 II 期临床，明年一季度开展 III 期临床，争取 2026 年底申报上市，同时也在寻求境外市场的 BD 合作。

现有经济环境和行业政策下，公司将更聚焦核心业务，做大做强心血管植介入业务，保持在心血管植介入领域的行业领先地位；做强其他医疗器械业务，包括外科、IVD、家用医疗器械，在维持增长的同时，更加重视利润和现金流；维持仿制药的基本销售，更加聚焦创新药的研发和 BD；收缩非战略核心业务，持续优化相关条线人员。具体进行如下调整：

- 1、关停并转一些前途不确定的业务；
- 2、集中优势、资源聚焦心血管植介入，实现较快速增长；
- 3、整顿外科麻醉、乐普诊断和乐普云智科技业务，实现收入利润双增长。在营收增长同时，更加聚焦现金流和利润；
- 4、政策影响下努力实现仿制药业务平稳过渡，未来收入、利润、现金流平衡发展；
- 5、聚焦创新药，促进民为三靶点药物临床进展按既定时间节点推进，寻求可能的境外 BD 合作；
- 6、做好消费类产品的营销准备，包括无创血糖仪和皮肤科注射类产品。

再次向投资者们道歉，公司和管理层做了很多努力，大势面前效果可能不那么好，但公司仍坚定走在调整和转变的道路上，希望零售业务对公司业务的扰动，能尽快平稳度过。

提问环节：

Q1：公司药品价格在医疗机构和零售是否一致？

之前药店终端价定价要比医疗机构终端价高，加上公司渠道管控有漏洞，因此前期很多院内渠道窜货到电商等渠道，导致药店和电商

价差较大。未来药店端终端价格也会下行，因此预计制剂业务收入相比之前会下降 30%左右，主要是零售端药品价格下降导致。药店端提供便捷性，价格比院内高有合理性，医保定点药店受政策管控。公司目前严控渠道，让电商渠道拿不到院内渠道药品，抹平电商和药店之间价差，渠道库存出清预计还需一个季度，到三季度结束差不多能完成。

Q2: 冠脉植介入收入拆分，声波球囊入院情况如何？

冠脉植介入收入约 10%来自于金属支架，20%来自于通路类产品，其余来自于药可切，上半年药可切有增长，主要来自于切割球囊和药物球囊集采放量。声波球囊上半年收入贡献约 2%，目前与 2000 多家经销商签订了代理合同，入院试用 600 多家，临床反馈较好，院内反腐还在进行中，新产品进院放慢。预计在新产品持续迭代下，明年冠脉植介入整体增长 10%-20%左右。

Q3: 结构性心脏病业务中 PFO 可降解封堵器手术渗透率怎么看？

先心病里 PFO 介入封堵术手术量增长最快，去年手术量破 6 万例，同比增长 50%。偏头痛女性多发，偏头痛患者尤其是先兆偏头痛患者中，卵圆孔未闭较常见。由于患者人群基数大，手术量增长迅速，公司正在考虑通过逐步适当调整生物可降解 PFO 未闭封堵器价格以提高渗透率。而房间隔缺损生物可降解封堵器主要面对患儿，生物可降解房间隔缺损封堵器相较于金属封堵器临床获益更大，渗透率提升空间较大，产品定价将充分考虑患者支付能力。ScienCrown®经导管植入式主动脉瓣膜目前已在注册流程中，预计今年四季度获批。

Q4: 集团对于心泰医疗海外业务有什么规划？

心泰医疗一直有海外业务，2023 年同比增长 28%，目前正在海外积极参展，并申请各地注册证，CE 取证预计需要 2 年左右，公司也在积极寻找海外 BD 合作伙伴共同推广可降解封堵器。

Q5: 公司如何看待声波球囊后续竞争格局？

公司存量产品会与经销商签订排他协议，声波球囊公司渠道优势明显，目前已有 2000 多家经销商与公司签订了代理合同。进口产品因为价格过高，推广优势不明显。目前院内反腐还在进行，推广进度比预计晚 1 个季度，上半年冠脉植介入里药可切上量更快些。

Q6: 房间隔穿刺产品的前景和展望？

房间隔穿刺主要运用在房颤消融、二尖瓣介入手术和左心耳介入封堵手术中，其中房颤消融手术每年 20 多万例。公司射频穿刺和机械穿刺都已获批，目前正组建相关推广团队，房间隔穿刺类产品销售收入峰值预计 2-3 亿。

Q7: 针对年初的业绩指引，公司目前是否有调整？

目前来看，心血管植介入预计收入同比增长 20%左右，药品预计今年会有比较大的下降，现在公司也不太好预测全年业绩，估计药品中制剂业务整体收入 15-16 亿左右，原料药维持稳定。

Q8: 医保局给企业发公开问询函，是否会对国内高值耗材定价产生影响？对高值耗材中长期毛利率水平怎么看？

	<p>医保局发函主要针对渠道利润空间，未来企业在制定出厂价和终端价时，需要考虑医保局的潜在影响，经销商利润空间需要在合理水平。公司在 2015 年就规定，与经销商签订合同，需要在合同内规定，经销商代理销售公司产品时，严禁进行包括商业贿赂在内的各种不正当竞争。</p> <p>Q9：对于器械其他板块，请介绍公司的发展规划和增长动力？</p> <p>诊断业务计划人员优化到 450 人，预计人均产值 100 万，人员优化完成后预计能实现 10%-20%增长。外科预计全年 10%-15%增长，目前看应该还可以实现。</p> <p>Q10：如果未来经销商主要负责配送，手术跟台和医患教育这类服务是否会转移给厂商？</p> <p>此前服务都在经销商那里，因此他们费用也多一些，未来如果这类服务转移给企业，由企业来手术跟台和医患教育的话，出厂价的折扣率肯定要提高，希望未来整个行业生态更合理向好。</p> <p>Q11：目前很多企业大力发展海外业务，公司海外业务怎么规划？</p> <p>公司的国际化现在主要是海外贸易，业务波动比较大，考虑到地缘政治的风险，公司坚持先款后货，在保证利润的情况下做业务。</p> <p>Q12：公司对 TAVR 的市场规划如何？</p> <p>TAVR 手术与初期的 PCI 手术类似，需要经过数年医生教育，手术量才能实现快速增长，目前全国范围内预计有 1000-1500 名医生可以胜任 TAVR 手术，且 TAVR 手术价格相较于传统胸外科开胸手术价格更高出不少，因此前几年手术量增长并未达到市场预期。现阶段 TAVR 手术量增长可能出现向上拐点。后续如果价格下降到患者可接受范围内，手术量可能实现快速增长，但这对于企业的生产效率，包括生产制造和营销环节的成本和费用控制，要求也更高。</p> <p>Q13：公司在管理费用率方面的规划如何，二季度管理费用率升高的原因？</p> <p>在药品板块收入大幅下降导致总收入下降的同时，管理费用率 9.29%较去年同期 8.78%微升 0.51 个百分点，管理费用绝对值 3.14 亿较去年同期 3.78 亿大幅降低，说明公司在这方面的工作还是取得了一定效果。同时由于人员优化，相应付出的赔偿也阶段性增加了相关费用支出。</p>
附件清单（如有）	如附件
日期	2024 年 8 月 24 日

附件：

机构名称	机构名称	机构名称
东吴证券	东方证券	海通证券
中金公司	中信建投	中信证券
中邮证券	光大证券	德邦证券
高盛证券	国盛证券	广发证券
申银万国证券	国都证券	瑞信证券
方正证券	天风医药	长江证券
财通医药	华泰证券	平安证券
国金证券	国泰君安证券	申万宏源
华福证券	招商证券	西部证券
大家资管	名禹资管	豪山资管
青榕资管	循远资管	宁聚资管
尚诚资管	域秀资产	君联资本
玖鹏资管	华泰资管	彼得明奇资管
恒盈资本	东方资管	泰康资管
永安国富资管	珠池资管	天虫资管
宏道投资	瀚伦投资	凯丰投资
泓澄投资	照友投资	云阳宜品投资
易则投资	致顺投资	杭贵投资
睿扬投资	金光紫金投资	重阳投资
易正朗投资	唐融投资	朗辉信泽投资
泾溪投资	优益增投资	小熙投资
行知创业投资	混沌投资	南土资产
华辰投资	景千投资	远信投资
鼎晖投资	沅沛投资	君上投资
微丰投资	高毅资产	人保资产
高毅资产	淡水泉投资	原泽私募基金
云禧私募基金	永唐盛世私募基金	荷荷私募基金
远海私募基金	永唐盛世私募基金	精砚私募基金
睿远基金	前海联合基金	天治基金
弘晖基金	红土创新基金	中信产业投资基金
大博通商医疗投资	华兴汇源财富管理	创富兆业金融管理
中融信托	中航信托	中融汇信期货
华宝信托	天津信托	中融国际信托
农银人寿保险	长江养老保险	中英人寿保险
太平洋保险	国联人寿保险	泰山财产保险
银河基金	兴全基金	华夏基金
泓德基金	华宝基金	万家基金
格林基金	创金合信基金	上投摩根基金
建信基金	富国基金	嘉实基金
广发基金	国泰基金	天弘基金
上投摩根基金	摩根士丹利华鑫基金	金信基金

凯信基金	长盛基金	国联安基金
睿远基金	新华基金	交银施罗德基金
富安达基金	汇添富基金	鹏扬基金
中天汇富基金	光大保德信基金	恒生前海基金
Allianz Global Investors Luxembourg S. A	FIL Investment Management	LAKE BLEU PRIME HEALTHCARE MASTER FUND
HBM	CHINA SHANDONG HI-SPEED CAPITAL	FM FIRST HONG KONG FUND
BRILLIANT PARTNERS FUND	HSBC	Sage Partners
Amundi BOC Wealth Management	HGNH International Asset Management	WILLING CAPITAL MANAGEMENT
Capital Research and Management Company	LMR PARTNERS	Keystone investors
ARIOSE CHINA GROWTH FUND	GOLDEN NEST GREATER CHINA MASTER FUND	Sumitomo Mitsui AM- Clients Funds
Comgest-CBF-Magellan		
华润三九	阿里健康科技	平安银行