

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：202405

投资者关系活动类别	<input 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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	兴业证券、东吴证券、中信建投、国投证券、西南证券、华福证券、天风证券、国盛证券、国信证券、光大证券、国金证券、开源医药、国泰君安证券、申万宏源证券、LR Capital、北大方正人寿、北京金百裕投管、北京远惟投管、博道基金、博时基金、财通证券、财信证券、大家资管、东方阿尔法基金、东方马拉松资管、敦和资管、格林基金、合晟资本、华安证券、华夏基金、华夏久盈资管、嘉实基金、金元顺安基金、凯石基金、民生加银基金、宁银理财、农银人寿、诺德基金、平安养老、青榕资管、融通基金、上海东方证券、上海鹤禧资管、上海玖鹏资管、上海盟洋投管、上海宁泉资管、守朴资产、太平洋医药、太平洋资管、泰康资管（香港）、天弘基金、通用技术集团、西部医药、西藏东财基金、兴银理财、兴证全球基金、阳光资管、野村东方国际证券、翼虎投资、中国人保资管、中国人寿资管、中航基金、中融汇信、中融基金、中邮证券、珠海横琴万方私募基金等机构的 82 名投资者。
时间	2024 年 9 月 2 日 15:00-16:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、总裁 钟舒乔先生 董事 于苏华先生 副总裁、首席财务官 崔运涛先生

	副总裁、董事会秘书 黄婕女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、崔运涛先生介绍公司 2024 年半年度业绩情况</p> <p>公司 2024 年上半年实现营业收入 30.06 亿元，同比增长 32.88%；实现归属于上市公司股东的净利润-1.60 亿，亏损同比收窄 32.29%；实现归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润-1.88 亿元，亏损同比收窄 40.68%；公司两个主要的事业部心脑血管事业部和健康防护事业部延续向好趋势。着眼于未来，公司持续投入研发，2024 年上半年研发投入 2.02 亿元，较去年同期增长 11.79%。</p> <p>2024 年上半年心脑血管事业部实现营业收入约 5.7 亿元，与去年同期相比增幅约 12%，毛利率较去年同期提升超过 2 个百分点，亏损进一步收窄。心脑血管事业部在扩大营收、扩大销售的同时，推行了新一轮降本增效措施，并取得了初步成果，在收入增长 12%的前提下，销售、管理、研发三项费用合计较去年同期上升幅度仅为 3%，且上升部分主要来自于研发费用。</p> <p>健康防护事业部虽呈现经营亏损，但与去年同期相比，亏损幅度大幅收窄，二季度已实现扭亏为盈，2024 年上半年健康防护手套综合销量较去年同期相比增长 37%、综合产量增长 37%。产销量的大幅增长带来了营收同比增长超 40%，公司 PVC 手套出口市场份额上涨至近 25%；公司丁腈手套出口市场份额超 21%。2024 年上半年降本增效效果已开始体现，毛利率较去年同期提升约 8 个百分点，达到了近 4%，6 月单月毛利率提高至近 10%。整体来看，公司健康防护事业部自 2024 年 5 月份已实现扭亏为盈，6 月份盈利进一步增加，随着丁腈手套需求形势的回暖、价格逐步走高，以及技改项目的实施进程和所有降本增效工作的持续深入铺开、推进，预计健康防护事业部下半年的业绩有望显著提升。</p> <p>应急救护事业部 2024 年上半年盈利约 1,400 万元，业务稳定，公司正在持续开发国内外的新增市场，同时推动自动化及项目降本增效的工作。</p>

2024 年上半年，公司子公司北京蓝帆柏盛医疗科技股份有限公司（以下简称“蓝帆柏盛”）完成合计 10 亿元战略融资，因潜在回购义务在合并层面会计确认为金融负债，需公司总部在报告期内新增计提财务费用约 2,700 万元（不涉及现金流出）；此外，公司总部还承担相关的管理费用、利息费用、汇兑损益及公允价值变动损益等，以上均对公司利润有一定影响。

二、互动交流

1、请问公司 2024 年能否达到盈亏平衡？2024 年下半年丁腈手套和 PVC 手套价格会是什么样的走势？

答复要点：2024 年上半年，公司心脑血管事业部和防护事业部对营业收入均有比较显著的贡献，呈现量价齐升的状态。受原材料价格影响，2024 年 3 月份起，丁腈手套价格有较为明显的增长，公司丁腈手套产能利用率大幅提升，且公司自 2023 年四季度陆续启动了若干重大技改和降本项目，带来了实际产能的提升。多重影响下，健康防护事业部营收同比增长超 40%。心脑血管事业部随着心脏支架销量的增加、标外产品陆续放量，销售收入不断增长。

自 2024 年二季度以来，健康防护事业部已盈亏平衡，技改带来健康防护事业部效率提升、工艺进步、设备更新，原材料价格上涨导致的产品成本的上涨幅度低于产品价格上涨幅度，公司预估三、四季度利润也会逐月、逐季度向好。

展望 2024 年下半年，公司认为心脑血管事业部和健康防护事业部仍会维持量价齐升的行情，2024 年下半年从利润角度来讲，将会优于上半年。

2、请问可转债触发回售后，公司的应对措施是什么？

答复要点：从 2024 年半年度报告财务数据中可看到，公司货币资金的余额为 15.76 亿元，且 2024 年 7 月，公司有一笔 1 亿美金的投资款已到账。从货币资金余额角度看，公司拥有较为充分

的安全垫；从经营角度来看，公司的利润逐月逐季改善，经营性现金流情况快速好转，公司健康防护事业部二季度已扭亏为盈，预计三四季度会持续向好。综合考虑健康防护事业部业绩增长及折摊情况，经营现金流未来将有较大幅度提升。除此之外，公司有足够的融资工具和融资空间去利用。

因此，公司有充足的资金和资本工具去应对可转债回售风险。

3、请问目前国内各类手套的平均价格是怎样的水平？

答复要点：从丁腈手套来讲，2024年上半年受丁腈胶乳价格上涨的影响，产品价格上涨。本质上，这是一波原材料价格推动产品价格上涨，但也客观反映了丁腈手套的渠道库存基本消化完毕，主流客户恢复常态化采购，上下游需求和供给情况改善带来行业产品价格的上升和盈利的修复。因此公司预计，未来丁腈手套产品价格将会呈现稳步增长的态势，尚未出现产品价格大幅上升的信号。

从2024年一季度以来，PVC手套价格略有下滑，原材料价格也略有下降，公司预计2024年下半年原材料价格仍处于疲软的态势。但公司自2023年四季度陆续启动了若干重大技改和降本项目，总投资过亿元，对现有的PVC手套产线进行了深度技术改造，通过进一步提升车速、效率来实现生产成本的继续下降和经营效益的提升，因此产品价格的下降并未过多影响到公司PVC手套产品的盈利水平。从开工率来讲，公司PVC手套生产线仍处于行业头部水平，因此总体盈利贡献比较稳定。

4、请问公司销售费用、利息费用环比提升，财务费用却存在环比下降的原因是什么？

答复要点：利息支出2024年二季度较一季度有所提高，主要原因系蓝帆柏盛股权融资因潜在回购义务在合并层面计提了约2,700万利息费用（自3月份开始计提，一季度金额较小，无实际现金支出）；二季度环比一季度财务费用下降，原因主要系汇兑损

益影响，2024 年上半年汇兑收益约 2,400 万元，其中一季度为汇兑损失，二季度转为汇兑收益。

5、请介绍下山东蓝帆健康科技有限公司（以下简称“山东、康科技”）的扩产规划，海外布局手套产业的进展情况。

答复要点：根据全球丁腈手套的需求形势，全球丁腈手套的生产订单是比较饱满的，且已经持续了一段时间。公司预计未来 4-5 年新增产能的主要资本支出集中在山东健康科技，山东健康科技在 2020 年 12 月份开始投资建设“200 亿支/年高端健康防护丁腈手套项目”，目前已建成“100 亿支/年高端健康防护丁腈手套项目”，产能规模、土地、设备、公共设施、辅助设施、燃煤锅炉指标等配套支持超过 200 亿支手套产能，所以可以快速再建 100 亿支手套产能的项目；经过半年左右海外基地的选址考察，公司未来将根据关税政策等多重因素考虑是否进行、如何进行海外主动布局。

6、公司健康防护事业部从去年开始投入研发、进行技改等，请问带来的丁腈手套产量提升会在今年体现吗？

答复要点：公司逐月逐季的业绩改善，更大程度是来源于丁腈手套的产能提升和成本的控制。从 2023 年第四季度开始，公司在不影响订单生产的情况，对产线的硬件和设备不断进行技术改造，医疗级丁腈手套产量和稳定性上出现了较大的提升，单线日均产量提升，虽然丁腈手套产能规模和 PVC 手套产能规模近乎一致，但丁腈手套的单价和利润贡献率较 PVC 手套高，这也是 2024 年上半年及未来毛利率、净利率持续不断改善的原因。

7、请问 2024 年上半年心脑血管事业部毛利增长的核心产品有哪些？一次性使用冠脉血管内冲击波导管（IVL）的市场推广进度如何？IVL 产品海外重点布局的区域和销售规划是什么？

答复要点：（1）2024 年上半年公司心脑血管事业部各区域销

售收入都在增长，中国地区实现约 13% 的增长，亚太地区实现约 25% 的增长，欧洲及新兴市场增长率约 5%，公司在所有区域的增长率均超过该区域平均增长率。心脑血管事业部众多产品的销量同比实现明显增长，例如国内集采支架销量增长超过 40%，国内普通球囊销量增长约 250%，柏腾™BA9™ DCB 销量进一步增长至超过 1.8 万条，瓣膜在外国地区销量增长超过 70%，在国内尚未获批。

(2) 目前一次性使用冠脉血管内冲击波导管已取得了注册证、生产许可证、国家 27 位注册码以及完成了部分省的准入，和部分省份的经销商订货，目前还没有实际医院的植入量，预计到 2024 年底可以正式实现销售。截至目前，超过 100 家医院进行了产品的试用，试用效果好，试用环节是入驻医院的前提。IVL 产品独有 2.0mm 小规格尺寸及 15mm 治疗长度型号，为目前国内规格型号最齐全的冲击波导管，拥有自主知识产权，已经开展国外注册的相关工作。

(3) IVL 产品未来海外重点布局的区域是亚太地区、欧洲和拉美地区。

8、请公司介绍下目前心脑血管事业部海外市场拓展情况和后续布局的规划；以及三代瓣膜临床进展情况。

答复要点：(1) 心脑血管事业部产品已经在美国、加拿大、澳大利亚之外的其他主要国家实现销售。

(2) Allegra® 经导管介入主动脉瓣膜在亚太、欧洲和拉美地区形成了销售，2024 年上半年瓣膜销售收入相比去年同期增长约 78%；Allegra® 二代瓣膜系统在国外的注册临床已经完成全部入组，目前正在随访；三代瓣膜已经完成三分之一的入组。

9、根据目前国内外的竞争态势以及原材料价格走势，请问公司预判接下来手套行业的发展趋势是什么？心脑血管的瓣膜产品在国内的进度以及公司在这方面销售策略的具体情况是什么？

答复要点：

(1) 目前手套业务实现盈利主要取决于产品价格、原材料价格。随着手套行业产能逐步出清，前几年跟风建厂的小生产商由于缺乏运营经验而陆续关闭，市场份额高度集中于头部企业。随着头部企业开工率、盈利能力逐渐恢复，在现有产能满产全销、订单饱满、客户储备充足的基础上才考虑逐步新建产能，预计丁腈手套行业将维持在相对稳定态势。这要求各公司持续降低生产成本，拥有结构性成本优势才能使公司在激烈的市场竞争中生存下来，发展壮大。

(2) 目前瓣膜产品在国内市场竞争非常激烈，因此公司决定将瓣膜产品有限的资源集中于国际市场。Allegra®经导管介入主动脉瓣膜在国际市场已完成注册、正在销售放量，Allegra®二代瓣膜系统在海外的注册临床已经完成全部入组，目前正在随访，Allegra®三代瓣膜系统已完成 1/3 的临床入组。针对国内市场，公司计划在 Allegra®三代瓣膜取得国外注册证后，在国内直接申请进口产品注册证。针对国内生产的产品，后期通过免临床同产品比对的方式再取得国产产品国内注册证，保证产品的差异化、细分市场竞争。

根据公开查询数据，同行业公司 2024 年上半年瓣膜产品销售收入同比增长平均在 20%左右，而公司上半年瓣膜销售收入在国际市场同比增长约 78%，这主要是由产品差异化导致的，公司始终坚持原研创新和自主知识产权。Allegra®经导管介入主动脉瓣膜正在海外逐步推进 2 个与爱德华产品的头对头优效性临床试验，旨在证明公司产品在“瓣中瓣”及女性人群中的优效性。公司的 Allegra®瓣膜以其更大的有效开口面积，更适合“瓣中瓣”适应症及更加适合瓣环本身就更小的女性患者。

三、钟舒乔先生进行总结

2022-2023 年，公司经历了集采和相关事件的叠加冲击，公司处于低谷时期；到 2024 年上半年公司心脑血管事业部和健康防护

	<p>事业部经营业绩好转、反转趋势明显，公司逐步走出低谷。</p> <p>健康防护事业部的丁腈手套和 PVC 手套随着周期转好，通过积极推进技改和降本增效工作，基本实现满产满销，盈利也在逐月逐季的恢复，预计到下半年盈利水平可以得到进一步提升。公司将有序的扩大丁腈手套产能，以保持在全球竞争中的份额优势。公司也将有序的解决丁腈手套中能源成本过高的问题，为未来手套业务利润增长提供助力。</p> <p>心脑血管业务经过过去几年的布局，摆脱了对单一支架产品的依赖，普球、药球、瓣膜、特殊球囊等丰富的产品结构构成了心脑血管业务业绩持续增长的动力。同时，全球化的布局对冲了单一产品和单一市场的风险，为业绩增长的弹性助力，为未来 3-5 年利润持续增长贡献源源不断的动力。</p> <p>请投资者们看到公司的边际变化，尤其是和同行业公司不同的边际变化，看到公司的投资逻辑所在。相信无论是从业绩还是估值水平而言，蓝帆医疗都到了显著拐点的前夜。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 9 月 2 日