

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：2024-003

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	110 家境内外机构共 129 名参会人员，详见附件明细
时间	2024 年 10 月 26 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>感谢各位同仁参加乐普公司三季度业绩说明会。本季度，公司积极应对市场挑战，直面各种困难，深入推进内部调整与整顿工作。现将有关情况向大家汇报：</p> <p><b>一、聚焦核心主业，组织架构重塑</b></p> <p>大家已经看到乐普中报业绩承压，过去长期发展中公司内部也积累了各种问题，这一切促使公司下定决心去解决。公司在内部进行了调整整顿，着重在以下三方面：1、组织架构重构：将原先分散于各职能部门的职能进行集中整合，成立集团运营中心；同时，强化总部干部的管理效能，重组集团组织人事部。2、选拔年富力强的干部走向核心执行层面；3、各种手段关停并转无竞争优势的赛道和公司。</p> <p><b>1、组织架构重塑，在集团组建运营中心及干部和人事管理中心</b></p> <p>首先，把原来分散在各职能部门的，并由不同总部领导负责的职能部门，统一职能组建集团运营中心。集团运营中心由新任总经理蒲绯女士领导，目前正在试运行中。运营中心正通过数字化手段，动</p>

态掌控子公司和事业部运营情况，调动下属子公司和事业部管理人员主观能动性的同时，也让总部可以进行更合理的管理和干预，使下属子公司和事业部在总部战略规划指引下，得以精准科学地运行。集团运营中心通过数字化手段，正在将管理覆盖到贯穿研发、生产、销售等的各运营环节中，在平衡状态下对收入和成本实行同步有序可续精准的管控。

原公司人事部门基础上组建集团干部和人事管理中心。该中心主要进行下属子公司和事业部管理人员的选拔和任命，监督干部任命，解聘，升迁的全过程。原先子公司和事业部中层以上干部由他们自己直接任命，现在总部从公司整体利益出发，加强这方面的管理和干预，在全公司范围内选拔合适的人才，通过公平公正的方式，进行管理干部的选拔和升迁。通过公平公正透明的管理和监督，保障各子公司的价值观，发展观，运营思路与公司总部战略规划一致。

## **2、选拔年富力强的干部，进入执行层面**

经过了数十年培育，公司内部尤其是销售条线上，年富力强的第二代管理人才已经成长起来，他们经过多年实践，实战经验丰富，更重要的是适应新的政策环境。与创业时期相比，现阶段营商环境变化太大，公司内部当年和我一起创业，共同成长起来的第一代管理层，收获了荣誉也承担了压力。公司在新政策环境和市场下，需要新一代执行层面的管理人员勇于承担使命和责任。目前，器械板块包括乐普诊断、外科麻醉、乐普云智科技在内的大部分子公司，都已经完成管理人员和销售负责人的交接。公司所有负责营销的前台管理人员已基本实现了交接，公司运营管理层面和中后台人员的调整和交接也在进行中。

## **3、无核心竞争优势的赛道和公司，用各种方法关停并转**

持续聚焦核心主业，收缩非战略业务，之前虽然公司也进行了多次尝试，但并没有真正下定决心调整。三季度公司采取各种手段，关停并转了部分长期不盈利，未来非战略核心的赛道和子公司，重新聚焦到心血管领域，退出无竞争优势的领域，也进行了一系列人员的优化和重置，这中间也涉及到了较大一次性成本费用支出。

## 二、三季度数据解读

稳定市占率以保障未来增长，维持营收稳定甚至增长，是季度的重中之重。器械板块，营收端整体表现较好，符合公司预期。心血管植介入业务中，冠脉植介入和结构性心脏病三季度单季度各自都实现了稳定增长，其中冠脉植介入收入增长 7.79%，结构性心脏病收入增长 57.26%。外科麻醉业务集采后部分省份开始实施，营销和生产负责人更换后，三季度单季度收入增长较快，达到 26.99%。乐普诊断和乐普云智科技管理层调整幅度较大，新任总经理和销售负责人上任后，乐普云智科技营收稳中向好，乐普诊断营收探底后也已趋稳。药品板块，制剂业务零售端承受了巨大压力，一二级经销商还在逐步清库存，三季度在渠道清理上，已经取得了较好成效，四季度将渠道库存清理完毕，明年恢复正常纯销和发货。发货端数据，零售已开始发货，制剂已实现环比正向增长。纯销端数据，9月 4500 万左右，已经逐渐恢复到之前 70-80%水平，10月虽然放假天数较多，但纯销数据和 9月相比也不差，发货数据基本是逐月好转。

三季度利润端，由于公司下定决心进行关停并转，其中也涉及了人员优化和重置，一次性成本费用支出难以避免，使得短期内公司利润稳定无法得到保证，导致三季度单季度利润较二季度单季度利润环比下滑，但对未来来说是个好的起点。

展望四季度，收入端环比应该会有所好转。主要是药品板块中，制剂零售业务的库存清理接近尾声，发货增加会逐步体现在报表上。胰岛素四季度可能还不能在报表上体现较多收入，目前公司胰岛素集采后已进入了近 2000 家医院，这些医院以基层医院为主，现阶段业务重点在于增加医疗机构覆盖，因此短期销售收入还未有明显体现，明年胰岛素上量后可能才会体现在财务报表上。公司还陆续关停了两家涉及医药流通业务的子公司，医药流通利润率很薄，这部分影响前三季度收入 2.6 亿，利润端基本没有影响。

现阶段的调整主要着眼于为明年的收入和利润增长做准备，医疗器械板块收入端，明年预估 15%增长，集团运营中心对子公司和事业部下达了严格的收入、利润双重指标。其中核心业务心血管植介入

业务具备较强竞争优势，净利率 30-35%左右，结构性心脏病净利率更高一些。运营稳定情况下，乐普诊断、乐普云智科技、秉琨医疗净利率 20-30%左右，从目前看明年器械板块收入和利润目标完成还是可期的。药品板块收入端，院内产品部分，明年增长寄托于胰岛素，目前正在进院和覆盖，上量暂时较难预测，胰岛素集采周期是三年，希望在这个周期里回补氯吡格雷的集采损失。零售产品部分，原先主要是两个老品种，新品种引进太慢，未来希望可以百花齐放，把公司通过仿制药一致性评价的 20 多个市场规模较大品种都做大。目前老产品稳定和新产品引进同步进行，着眼于明年的预判，药品零售业务明年每个月纯销任务应该是 6000 万。

### 三、研发进展汇报

三季度公司研发收获颇丰，重磅产品外周血管冲击波球囊 THorCrack®、外周切割球囊 AMGIOCIDEII™（外周大切割）、无创血糖仪 NeoGlu®01 陆续获批。其中无创血糖仪获批时间超出公司预期，公司认为该产品对血糖管控比较重要，政府相关部门对此产品也比较重视。公司一直在努力转型，尝试将产品线从院内拓展到院外。无创血糖仪具备消费属性，可能是转型路上的一个契机。皮肤科目前公司有 6 款产品，分别处于从申报注册到临床的不同阶段，TAVR 预计今年四季度有望获批。上海民为创新药管线中，GLP-1/GCGR/GIP-Fc 三靶点候选药物 MWN 101 二期进展顺利，数据预计年底前对外披露，明年年初有望进入三期临床，候选药物 MWN 105 和 MWN 109 已正式申报 IND，预计最快今年年底可获得批复，这两个候选药物预计在年内申请美国 IND。上海民为目前正进行第二轮融资，目前进展较为顺利，投资者参与意愿较强。

公司直面市场的变化，在三季度进行了一系列的调整和整顿，为公司未来的发展建立了新的组织架构和人员基础，同时也造成了大额的当期一次性损失。

以上是我和大家分享的三季度业绩回顾和对未来的谨慎展望，公司现在整戈待发，希望通过干部和人员重构及非战略核心业务处置，能抛弃过去的包袱，重新聚焦有核心竞争优势的领域，在这些领域实

现高于市场平均水平的增长，使得公司在生存和发展的过程中，寻求转型出发的机会。我跟大家的汇报就这样，谢谢大家！

**提问环节：**

**Q1：对于明年的业绩情况，公司有什么预期？**

明年公司医疗器械板块收入目标增长 15%-20%，平均净利率预计在 25%-30%左右，虽然心血管植介入业务比较稳定，但总体板块净利率水平取决于非战略核心业务的处理，现阶段比较难准确预估，需要谨慎一些。药品板块制剂业务之前预计明年收入端 16-18 亿，从目前渠道清理库存情况看，应该可以维持这个预估，甚至更高一些。药品板块制剂业务净利率不能以原先的净利率预估，首先胰岛素正在投入阶段，其次销售人员进行了大量调整，净利率需要重新寻找平衡点。渠道库存清理完毕后，明年药品板块不会成为拖累，未来希望扩大品种种类，实现稳定的增长并保持稳定现金流，直到上海民为创新药实现收获。

**Q2：公司切割球囊目前体量有多大？集采会有什么影响？**

切割球囊市场上 4 张证，竞争不是很激烈，集采的影响应该可控，之前预测的明年器械板块收入增长已经考虑了切割集采可能带来的影响。公司切割球囊收入约 4-5 亿，目前已做好切割球囊参与集采的准备。明年外周血管植介入、结构性心脏病业务发力，同时公司也会推动之前已获批和今年获批的部分新型增量通路和球囊产品（PeakSheath™一次性使用血管鞘、RECATHOR™锚定球囊、ContiGuide™导引延迟导管、Vesspebble™冠脉乳突球囊等）的上量。

**Q3：目前各省份都在集采外周产品，公司产品是否涉及？**

目前外周集采产品和公司关系不大，之前获批的外周小切割球囊是公司在冠脉切割球囊基础上改进获批的产品，医生不太习惯使用。今年获批的外周血管大切割球囊和外周血管冲击波球囊竞争格局都很好，且传统产品价格降低也有利于新产品推广。今年公司外周血管植介入业务预计可实现收入 3000 万左右，明年收入目标 1 亿左右。

**Q4：公司 TAVR 有什么特点和优势？商业化策略是什么样的？**

公司 TAVR 结合市场上自膨、球扩这两类产品各自的优势，短支架设计，100%可回收，临床使用便捷。过去因为市场价格高昂以及手术医生数量限制，影响 TAVR 渗透率和患者接受度的提升，公司在 TAVR 产品商业化上会采取更亲民价格，目前已组建完成 TAVR 专职销售团队，人员主要是来自于冠脉植介入销售团队，核心每个省份专人负责，共计 30 多个人，期望借助乐普在 PCI 手术医生社区的影响，提升全国 TAVR 整体手术量，并实现自己的目标。

**Q5：公司三季报结构心业务发展情况如何？海外业务如何考虑？**

结构性心脏病业务前三季度收入增长主要依靠 PFO 可降解封堵器，后续 ASD、VSD 可降解封堵器上量也会进一步推动心泰医疗的业绩增长。地缘政治影响下，公司对海外业务的态度即积极又审慎。之前公司海外业务以国际贸易为主，器械领域如果有特别创新的产品，公司也会考虑以新形式进入美国市场，按海外的商业逻辑和经营方式来执行。目前公司海外业务另一侧重点是海外在地生产，比如马来西亚的器械本土化制造，比如 GLP-1 类药物在非规范市场的销售，公司拟在海外设立相关企业，推动 FDA 原料药 DMF 审评，并在海外建立相应的制剂生产基地。

**Q6：目前出海方面，公司有没有新的策略？哪些产品会在海外有比较亮眼的表现？**

海外业务一般分为国际贸易和制造外移，国际贸易目前在发达国家越来越难做，制造外移则需要选择公司优势产品，同时满足海外需求量大且不需要医生教育的通用型产品。但制造转移需要时间，公司马来西亚生产基地目前正在建设过程中，海外政府制度比较复杂，短期内无法看到对业绩的影响，可能需要 3-4 年才有较大突破。产品选择上也不能挑选太简单的产品，这类产品来的快去的也快，大家会从中国卷到海外。未来 2-3 年公司新产品持续获批，在国内很内卷的情况下，有望实现稳定可持续增长，这样给公司国际化也提供了时间和空间。

**Q7：新产品方面，声波球囊推广情况如何？**

目前局势下医院对创新产品使用较为保守，全行业创新产品推广进度都延迟，公司声波球囊业内进院最多，但上量确实低于公司之前预期。从另一角度说，这有利于市场份额向头部企业集中，现在所有新产品入院都很困难，在众多产品中同等条件下，医院更愿意选择头部企业产品，公司作为冠脉植介入领域头部企业竞争优势明显。在冠脉植介入的产品革新上，乐普做的也是最快的，但行业受政策等多方面影响，相应产品的盈利能力与过往相比有不确定性。公司上市了各种功能型导管，进行各种差异化产品研发，很快还会启动铁基支架的临床试验。公司致力于让创新产品更创新，基础产品更基础，捍卫和保障冠脉植介入领域的领导地位。

**Q8：公司无创血糖仪在商业化上有什么考虑？**

公司在糖尿病管理方向，战略上进行了监测和干预产品的闭环式布局，无创血糖监测是这闭环中重要的一环。糖尿病管理需要不断监测和干预，零售市场上血糖监测目前有指尖采血、CGM、无创血糖几条路径，公司也一直在做各种尝试。公司认为无创血糖监测是血糖监测未来重要发展方向，相对于有创类产品，无创血糖监测产品具备自身独特竞争优势。在灵敏度较高同时，使用更为快捷方便，且一天内能进行多次测量，与CGM产品相比又便宜很多。公司后续也会根据用户反馈，不断提升产品客户满意度，为患者提供使用界面更简洁，检测更准确的产品。目前公司获批的 NeoGlu®01 是一代无创不连续血糖监测产品，后续二代无创连续血糖监测产品正在临床过程中，年底申报注册，顺利的话预计明年三季度左右可以获批上市。销售策略上，一代产品目前市场终端价初步拟定为 980 元，目前公司也在考虑终身会员制，消费者购买公司一代无创血糖监测产品后，二代产品获批上市后可获得免费迭代更新。硬件设备每次测试都上传数据至云端调用算法，模型通过个人数据进行训练，并将检测值返还给到本地，随着数据量增长，对消费者而言会越来越精准。产品目前在进行商业化前的最后打磨，同时也在进行医疗机构、零售、保险和线上等各种渠道推广的准备工作，希望未来能建立起糖尿病监测的社群管理，最后实现监测和干预的社群管理。预计明年有望实现收入端贡献。

**Q9：在药品方面，未来大的发展方向是怎么考虑的？**

公司在制剂业务上一边创新一边仿制，纠结了好几年，之前仿制药即使集采，收入利润也很不错，导致公司内部创新药研发动力不足。现在终于到了这个时间节点，未来制剂业务我们两条腿走路。首先用仿制药维持公司生存，今年渠道库存清理完毕后，制剂收入可以稳定下来，未来预计营收可能维持在 20 亿元左右，原料药制剂一体化基础上，利润还可以为公司提供几年现金流，仿制药业务走向边缘化应该是迟早的。其次药品创新方面，公司不是所有领域都涉足，也充分认识到这部分创新不是公司强项，因此在去年就投资了上海民为，它拥有较为全面的研发管线。候选药物 MWN101 预计年底前披露二期临床数据，明年年初开始三期临床，顺利的话预计 2026 年年底前有望获批申报上市。公司创新药布局关注自身比较擅长的代谢类疾病领域，此外重庆子公司长效胰岛素预计明年上半年申报 IND，皮肤科重组肉毒素预计明年一季度申报 IND，长效高血压药物也在考虑中。

**Q10：高值耗材的创新和出海和其他产品不太一样，这方面公司有什么想法？**

高值耗材创新，要兼顾利润和创新挺难的，未来国内高值耗材如果要想实现商业上的成功，首先要是刚需产品，其次竞争格局格局还要好，前三家上市才可能享受 3-5 年的市场红利。心血管植介入领域，未来创新方向还有心衰，左心室辅助装置目前 50 万，未来可能会降到 20 万左右，LVAD 市场需求较大，公司也在做相关项目布局，目前手术量太少现阶段研发基本都是赔钱，需要等到时机成熟。高值耗材出海，公司尝试了几次都很困难。海外医疗器械大企业医疗器械投资是有兴趣的，但投资机构兴趣不大，出资金额基本就数百万到数千万美金，比较鸡肋。海外布局目前看还是要靠创新药。

**Q11：前三季度公司消费板块皮肤科和眼科业务如何？**

眼科今年预计收入 7000-8000 万，在行业都在下滑的背景下还有增长。皮肤科非破皮类产品收入预计 3000-4000 万，真正能贡献收入的破皮注射类产品预计明年才能获批上市。



**Q12: 在业务和人员调整后,公司业务板块布局如何考虑?无创血糖产品定位如何?**

心血管领域器械和心血管领域药品都是公司核心业务,心血管仿制药和创新药都是核心业务组成部分,其中院内产品公司更有竞争优势。外科如果能维持持续增长,也能进入核心业务群,也包括乐普诊断和乐普云智科技。消费类产品中,皮肤科产品可以补充现金流,无创血糖监测是公司血糖管理闭环重要参与者,和公司业务高度相关。过去公司做了包括健康管理等方向在内的各种产业布局和探索,但这些年业务经过多年也没有发展壮大,有些经营多年还略有亏损,这些业务就在关停并转范围内。未来有优势的领域公司会努力运营,没优势的业务会先保留,如果发展还不行,就会考虑出售或者关停。

**Q13: 在结构心方面,后续高增长能保持多久,新产品什么时候上量?**

结构性心脏病业务是目前公司内收入增速最高业务,公司的心血管植介入创新产品主要集中在心泰,以三类产品为主: 1, 先心封堵器,公司已经实现了全线产品的可降解化,先心手术量增长有限,收入增长主要来自于可降解封堵器代替金属封堵器,目前可降解产品渗透率预计为 5%左右,未来渗透率或可达到 30%-40%,渗透率逐步提升预计需要三年时间,同时提供了三年的高增长期。2.预防心源性卒中封堵器,包括左心耳封堵器和 PFO 封堵器。目前 PFO 封堵手术量高速增长,主要得益于检查手段的普及,因此公司 PFO 封堵器收入增长得益于手术量增长和渗透率提升带来的双提升,这个增长估计能维持 3-5 年。公司计划通过销售左心耳封堵器和射频穿刺针逐步切入电生理领域,未来冷冻消融、电场消融等产品也可以通过同一渠道进行销售。公司目前正在组建电生理团队,明年左心耳封堵器加射频穿刺针收入目标 1 亿,但实现难度较大。3.瓣膜类产品,公司 TAVR 预计年底前获批上市,价格上会更亲民,预计明年开始贡献销售收入,公司对这个产品期望较高。很多 PCI 手术医生可以做这个手术,所以公司在产品推广上,有一定品牌优势,目前招商团队 30 人,技术跟台团队 20 人,明年目标收入 2 亿,保障植入 2000 枚。此外目前能

	<p>做 PCI 手术的医院预计 3500 家左右,能做先心手术的医院预计 1500 家左右,因此公司执行蓝海战略,为能做 PCI 手术而不能做先心手术的医院提供资源协助其开展相关手术,把更多病人留在基层,把更多的 PFO 患者筛查出来并给予治疗,公司已成立蓝海队伍来执行该战略。</p> <p>谢谢大家百忙中参加会议,三季度经过整顿调整营收应该触底,公司以新的组织架构开始运营,今年希望顺利度过调整期,明年重拾 15%左右增长,等待海外业务和创新药有所突破。</p>
附件清单 (如有)	见附件
日期	2024 年 10 月 26 日

附件：

机构名称	机构名称	机构名称
中金公司	中信建投证券	广发证券
华福证券	方正证券	国盛证券
东吴证券	中邮证券	高盛证券
西部证券	国泰君安证券	华泰证券
申万宏源证券	中泰证券	上海证券自营分公司
中庚基金	上银基金	长盛基金
华安基金	中信保诚基金	天治基金
中海基金	工银瑞信基金	海富通基金
朱雀基金	富国基金管理	广发基金
泓德基金	申万菱信基金	华夏基金
创金合信基金	招商基金	国泰基金
新华基金	格林基金	汇添富基金
嘉实基金	华宝基金	弘晖基金
上海东方证券资产	财通证券资产	泰康资产
中国人保资产	深圳天柏基金	汇泉基金
广汇缘资产	淡水泉（北京）投资	上海玖鹏资产
上海贵源投资	上海行知创业投资	广州君创私募
循远资产管理	上海泾溪投资	上海高毅资产
北京才誉资产	江苏瑞华投资	上海行知创业投资
苏州云阳宜品投资	深圳市尚诚资产	荷荷私募基金
广东正圆私募基金	上海环懿私募基金	中再资产
上海长见投资	上海贵源投资	中融鼎（深圳）投资
佛山市东盈投资	北京源峰私募基金	上海理成资产
上海慎知资产	上海五地私募基金	上汽顾臻（上海）资产
农银人寿保险	深圳市榕树投资	福建豪山资产
上海铭大实业	福州三鑫资产	北京鼎隆投资
青榕资产	深圳前海岳瀚资产	上海天猊投资
昆明华辰	上海中域投资	太平洋资产
上海同霖投资	上海银叶投资	江西彼得明奇资产
中融汇信期货	华宸未来基金	深圳创富兆业
永卓控股	北京市星石投资	深圳市正向投资
上海海岸号角私募基金	恒盈资本	瀚伦投资
Horizon China Master Fund	Ariose Capital	Pinpoint Asset Management
YUNQI PATH CAPITAL MASTER FUND	贝莱德资产管理	SMAM 三井住友投资管理
Town Square Investment	Horizon China Master Fund	Smartkarma
SMC - P notes	POINT72 ASSOCIATES, LLC	-
招银理财	华宝信托	建信理财