

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：2024-001

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 checked="" 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	144 家境内外机构共 180 名参会人员，详见附件明细
时间	2024 年 4 月 20 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>各位投资者、券商研究员们上午好，非常高兴也非常感谢你们在周末参加业绩电话会，我和大家主要汇报两方面事项：2023 年的公司情况和 2024 年的经营展望。</p> <p>公司度过了艰难的 2023 年，2023 年对乐普和行业都是艰难的，公司药品面临续标的压力，合规反腐行动对医疗器械行业造成了一定影响，此外，公司应急快速检测试剂盒和 PCR 产品销售对业绩的扰动也比较大。2023 年对于乐普是内部调整的一年，如果剔除各种因素（股权激励、计提减值、人员优化等），2023 年经营净利润应该在 15 亿左右。对于这个业绩公司管理层是不满意的，但也可以接受，我们已经尽全力了。但与行业整体相比，现在看也算是欣慰的，2023 年已排除了各种扰动因素，乐普已经重新出发。</p> <p>1.研发方面，公司紧抓创新不放。非药品方面，该获批的产品都已拿证，包括声波球囊、AED、可降解 PFO 封堵器等都已经获批，前段时间强生 131 亿美元收购 shockwave，所以声波球囊在业内热度很高，声波球囊在与代理商沟通和入院过程中进展较好。其他研发管线内产品研发进度也在预期范围内，可降解 ASD 封堵器预计很快获批，TAVR 预计年底拿证。诊断消费类产品幽门螺旋杆</p>

菌自测试剂盒也拿证了。注射用透明质酸钠溶液（水光针）、NEOGLU®无创血糖仪年内都有望获批。药品方面，胰岛素终于顺利获批，并正准备参与本次胰岛素集采。乐普是后进入者，集采对于公司胰岛素产品进院是个机会，虽然报量合计支数不多，但有 1500 多家医院报量，而且这次胰岛素的续标规则比较温和，价格上 A 组不高于 65.33 元。公司 GLP-1 类药物中，度拉糖肽目前接近完成临床 III 期入组；司美格鲁肽已经申报 IND；三靶点 GLP-1/GCG/GIP 候选药物 MWN101 注射剂降糖适应症临床 II 期入组已经开始，肥胖适应症入组进展更快些，预计明年一季度就能开始 III 期临床；肥胖适应症口服三靶点 GLP-1/GCG/GIP 脂肪酸链修饰候选药物 MWN109 目前正在临床前研究，预计较快进入 IND 申报阶段。

2.内部调整方面，过去公司经营情况一直走的是上坡路，日子很好过，人员薪酬方面管理也比较粗放，内部大锅饭特征比较明显。去年 Q2 开始，公司对内部人员进行了一系列调整，以乐普诊断为主全公司总共优化了 1200 人左右，年报上体现的总体人数变动没那么大，主要是人员有进有出，去年沈大内镜并表新增 500 人左右，布局县域团队新增 400 人左右。在人员结构调整的同时，公司管理层以身作则，降低了薪酬，在此也感谢公司管理层。营销人员薪酬结构去年变化较大，原先 70%固定 30%浮动，现有情况下不能激励到先进，反而鼓舞了躺平。因此从去年 Q4 开始，公司将所有营销人员基薪调降 40%左右，同时将绩效部分和业绩挂钩，完成薪酬绩效改革后，业绩表现好的员工薪酬大大超过原有水平，整体营销人员积极性和忧患意识得到大幅提升。公司还加大了对供应链的管理，降低采购成本，控制应付款账期。

3.国际化方面，目前形式看国际贸易并不容易，尤其是发达国家。公司现在也找了一些有支付能力的地区做在地生产和销售，包括中东、中亚、东南亚和巴西，目前正在准备生物类似物的当地注册、生产和销售，和合作伙伴一起推进相关事宜。

乐普对 2024 年预期肯定比去年好，对于全年目标，目前公司还是有信心通过努力，实现全年净利润 20-22.5 亿，因为核心业务心血管植介入成长性较好且预期确定。心血管植介入业务是公司核心业务，以冠脉植介入和结构性心脏病为主，去年整体收入接近 20 亿，今年目标是 28 亿。其中冠脉植介入去年基数低，现在正逐渐恢复，声波球囊也很受市场欢迎，正在各地陆续参加挂网招标，Q1 业绩中并没有声波球囊的贡献，Q2 声波球囊就会开始贡献，全年冠脉植介入收入端有可能实现 40%增长。心血管植介入中另一重要部分是结构性心脏病，心泰医疗去年收入 3.26 亿，今年总部给心泰医疗下达的收入目标是 6 亿，封堵器可降解化升级迭代趋势明显，市场前景比较好，以现有销

售情况看，心泰医疗全年可能达成收入目标。非心血管医疗器械相较于心血管植介入，收入增长较缓。外科麻醉业务而言，原来确定性较强，预计增长能达到 20%，但从目前各地集采落地情况看，增长预计放缓至 10-20%。诊断业务而言，公司在原有心血管特色业务基础上，增加消费属性自测产品，预计增长 10-20%。药品方面，公司内部目标是 20% 增长，从目前销售情况看，预计达成 15% 左右，增长点主要在县域市场，县域 OTC 和院内团队目前各有 200 多人，但药品政策变化相对较多，因此存在一些不确定性。

研发创新方面，目前医疗器械研发已进入稳定期，心血管植介入创新产品矩阵基本能满足未来 5 年需求。现阶段药品研发是乐普的短板，今年开始公司将药品创新研发纳入重点工作范畴。研发计划上，GLP-1/GCG/GIP 候选药物 MWN101 注射剂肥胖适应症年内有望完成 II 期临床，计划明年一季度进入 III 期临床；肥胖适应症口服三靶点 GLP-1/GCG/GIP 脂肪酸链修饰候选药物 MWN109 计划今年进入 I 期；肉毒素、长效胰岛素计划今年申报 IND；低浓度阿托品滴眼液目前正在 I 期临床，计划今年进入 III 期临床，司美格鲁肽有计划在今年开启海外临床，目前正在进行各项前置准备。

投资方面，乐普想进入的领域都已经进入，外延并购上会更加谨慎。2023 年处置部分不盈利子公司后，乐普旗下子公司基本都是盈利的。被投公司而言，乐普也会考虑处置部分持有的已上市公司股权，补充公司现金流。乐普也认真研读了国务院印发的《关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》，会积极响应号召，提升盈利能力，审慎考虑分拆，用分红和回购持续回报投资者，并进一步提高现金分红比例。

提问环节：

Q1： 公司对 2024 年全年业绩预期如何？ 应急产品影响去年 Q1 是否已经出清？

应急产品影响已经全部出清，明年对销售收入的预计是 85-90 亿之间，净利润方面预计可以达成 20-22.5 亿。

Q2： 过去几年增量产品陆续面临集采，后续公司的发展方向怎么开拓？ 处置的子公司主要是哪些？

在冠脉植介入上乐普的布局很长线，药物球囊目前渗透率 18%，未来预计可能会达到或超过 30%。药球单用也可以，和支架合用也可以，与支架并不是一一替代关系，药球渗透率提升能拉动整个冠脉植介入增长。药球放置前需要血管预处理，因此药球的增长会推动血管预处理产品的增长。从钙化病变看，中重度钙化的发病率接近 35%，过去钙化病变处理有切割球囊，现在声波球囊对于中重度钙

化病变处理效果好且更安全。药球集采方面，公司价格比较好，切割价格未来会下来一些，但公司有新产品声波球囊开始销售，而且定价和原研产品相比较也有优势，终端价 1.7 万左右，因此切割价格下降也能保持整体增长趋势。公司也在做灌注药球等，后面新产品会比较多，集采方面影响不会太大。此外，心泰医疗现在发展得很好，可降解封堵器全球内都是独家产品，未来三年国内没有竞争对手，会保持高速增长。处置掉的业务包括互联网医疗等孵化数年但效果不好的小公司，预计全年能减亏 1 亿左右。

Q3：公司核心产品销售预期如何？

FFR 目前推广重要度下降，现在的推广重点是声波球囊，今年收入目标 1.5-2 亿。药可切预计收入端 20-30% 增长，主要是去年基数较低，今年恢复性增长。可降解封堵器产品系列里，可降解 PFO 封堵器现在收入增长最快，手术量也是所有封堵器类手术量中增长最快的，可降解 PFO 封堵器三个月做了 1000 例。可降解 VSD 封堵器当初定价比较高，可降解 PFO 封堵器定价 7 万，价格比较合适，未来可降解类封堵器可能都会接近这个价格。可降解封堵器系列预计今年贡献 3 亿左右收入，今年心泰医疗还有 TAVR、射频房间隔穿刺等产品获批，明年收入目标 10 亿也可以努力冲刺一下。

Q4：药品方面，公司刚刚介绍了很多产品，如果排序，产品重要性如何？时间点预期如何？

三靶点 GLP-1/GCG/GIP 药物是重中之重，其中肥胖适应症口服三靶点 GLP-1/GCG/GIP 脂肪酸链修饰候选药物 MWN109 公司计划中美全球化布局。司美格鲁肽、度拉糖肽生物类似物，产品获批后可以进一步丰富公司药品板块制剂类产品线，和仿制药一起获取现金流。肉毒素、低浓度阿托品滴眼液，未来主要用于丰富公司消费医疗板块产品线。GLP-1/GCG/GIP 候选药物 MWN101 注射剂肥胖适应症年内有望完成 II 期临床，计划明年一季度进入 III 期临床，公司会努力推进相关进度，但获批和获批时间都存在不确定性。

Q5：去年公司冠脉植介入收入增长 2.9%，但同期 PCI 手术量增长比较快，主要原因是什么？是不是产品降价的原因？

不是产品降价原因，冠脉植介入之前销售的重点是创新产品药可切等，这类产品在反腐中受到影响较大，通路类和金属支架没受到什么影响甚至还增长了，所以会造成这种区别。公司现在也开始重视通路类和金属支架，今年成立了专门销售这部分普惠类产品的事业部，这部分产品会有恢复性增长。今年心血管植介入增长主要来自于两部分，

一部分是普惠类产品恢复性增长，一部分是新产品进入市场带来的增长。

Q6: 按刚刚 2024 年收入预期 85-90 亿，如果剔除应急和代理配送业务扰动，预计内生增长 15%，三大业务板块预计是什么样的增速，未来 2-3 年收入利润增长中枢是什么？

收入端分业务板块看，2024 年医疗器械增长快一些可能 20%以上，药品增长慢一些 15%左右，健康管理类基数较小增长了贡献也不大。公司内部制定了十年规划，销售收入增速预计 15%左右，利润增速略快于收入增速接近 18-20%左右。前五年主要依靠创新医疗器械和仿制药，后五年主要依靠创新药和国际化。

Q7: 2024 年心血管植介入的收入增量公司能否按产品拆分一下？

心血管植介入业务收入主要来自于冠脉植介入和结构性心脏病，2024 年收入增量部分，分解收入目标，其中 3 亿来自于结构性心脏病，5 亿来自于冠脉植介入（其中药可切 2 亿，声波球囊 1.5-2 亿，此外金属支架及配件也能贡献增长 1.5 亿）。

Q8: 公司渠道库存情况如何？渠道是否会报复性补库存？

目前医疗器械经销商库存是比较低的，但补不补，什么时候补我们也不太清楚，公司内部是考核植入量的。目前公司内部医疗器械库存也不多。

Q9、目前反腐情况如何？

乐普坚决支持国家医疗行业反腐，在企业内部坚定推动合规化运营，现在医院反腐已进入常态化，耗材使用也进入常态化状态，只要产品对患者有利，在临床上就是刚需，不会有太大影响。

Q10: 血糖方面，公司也布局了很多产品，后面报批进度如何？医美方面，公司水光针产品如何参与市场竞争？

CGM 和无创血糖仪公司都在布局，CGM 有两代产品，一代 NeoGlu Comfort®目前已完成临床，处于注册资料准备阶段，准备提交注册申请，二代产品目前已经进入临床试验；无创血糖仪也有两代产品，一代 NeoGlu®无创血糖仪已经提交注册申请，目前处于补充资料阶段，二代 GluRing®连续监测无创血糖仪目前处于临床阶段，预计今年下半年提交注册申请。后面具体的产品销售策略还要再看看市场情况和医生患者意愿。公司水光针也有两代，一代注射用透明质酸钠是普通的水光针目前临床试验中，预计年内获批，二代注射用透明质酸钠复合溶液是透明质酸钠+PDRN（多聚脱氧核糖核苷酸）目前临床试验中，预计

明年三季度获批。在皮肤科方向，公司还有玻尿酸系列的次抛，目前每月销售额 500-600 万，业务是盈利的，运营团队正在摸索中前行，为皮肤科产品全线上市，做营销队伍和营销模式的探索和准备。

Q11: 公司十年规划里面，未来国际化以哪些产品为主？

多年来公司尝试了各种产品的国际化，目前也在考虑制剂部分的国际化，其中创新药主要考虑发达国家，仿制药和生物类似物考虑支付能力一般地区。现阶段公司司美格鲁肽有计划在今年开启海外临床，目前正在进行各项前置准备，未来有计划将司美格鲁肽在海外在地化生产销售。肥胖适应症口服三靶点 GLP-1/GCG/GIP 脂肪酸链修饰候选药物 MWN109 具体要看数据，未来会考虑找合作伙伴探索美国等西方发达国家市场。

Q12: 眼科产品公司布局如何？

公司眼科全线产品都在做，2023 年眼科总体销售收入近亿元，其中 OK 镜目前销售情况也还可以。子公司四川兴泰普乐负责皮肤科和眼科产品研发，眼科方向白内障、青光眼等相关产品也在布局中。

Q13: 声波球囊和 shockwave 对比，竞争优势如何？

公司声波球囊单次脉冲能量比原研产品有所降低，用脉冲的次数对冲单次能量过大的风险，更符合冠脉适应症需求，风险降低应用更安全，在冠脉中使用公司产品，医生会更放心。原研设备卖得很贵，公司的设备是借给医院，入院相对更顺利些，公司产品定价 1.7 万左右，相较于原研接近 3 万的价格性价比更好。从解决中重度钙化的临床需求出发，声波球囊预计渗透率 10-15%。未来产品价格也可能降到 1.4-1.5 万，这个价格区间根据乐普经验来看比较受市场欢迎。

Q14: 结合国内集采和公司医疗器械产品布局，如何考虑公司资源分配，国内和出海哪一块增长最好？

结构性心脏病公司三代产品（普通金属、氧化膜、可降解）都在销售，我们了解到患者和医生交流以后，在可支付范围内也是很愿意使用更有临床意义的产品的。可降解 PFO 封堵器目前定价 7 万左右，部分患者也可接受，是一个符合临床需求的升级类产品。乐普找了各种海外的合作伙伴，希望可以把如可降解左心耳封堵器这样的产品拿到海外去技术输出，在海外规范市场报批。

再一次感谢大家参加公司的电话会议，2023 年对于公司是一个艰难的过渡，危即是机，在业绩压力下成功进行

	了一系列的内部调整，激励了先进减少了躺平，整装待发。2024年预计会好一些，回到常态化增长轨道上，回到确定性高一些的轨道。谢谢各位投资者对公司的关心。 2024，我们再出发！
附件清单（如有）	如附件
日期	2024年4月20日

附件：

机构名称	机构名称	机构名称
海通证券	兴业证券	天风证券
光大证券	平安证券	国都证券
中信证券	国盛证券	方正证券
瑞银证券	华安证券	东吴证券
广发证券	高盛证券	银河证券
华泰证券	东海证券	中邮证券
中信建投证券	东北证券	中金公司
国泰君安证券	西部证券	-
长安基金	兴业基金	创金合信基金
汇添富基金	东方证券资产管理	博时基金
新华基金	景顺长城基金	建信基金
永赢基金	博远基金	中欧基金
惠升基金	弘晖基金	朱雀基金
泰信基金	银河基金	交银施罗德基金
华夏基金	格林基金	合煦智远基金
鸿盛基金	兴证基金	万家基金
工银瑞信基金	银华基金	兴合基金
海富通基金	嘉实基金	广发基金
南方基金	北信瑞丰基金	安联基金
贝莱德资产	中意资产	瀚伦投资
三井住友德思	香港惠理基金	SILK ROAD INV LTD
HGNH International Asset Management	CCB AM	Superstring Capital Management LP
Oxbow Capital Management	Tairen Capital	Comgest-CBF-Magellan
Dawn Capital Limited	GL CHINA LONG EQUITY OPPORTUNITIES SPV L.P	FM FIRST HONG KONG FUND
China AMC	SMC-P notes	-
百年保险	中国人保	前海人寿保险
中国人民养老保险	和谐健康保险	中国人寿资管
海通投资	工银资管	新华资管
长城财富	中银资管	中信资管
太平资管	华泰资管	上国投
北京源乐晟	碧云银霞	上海峰岚
和谐汇一	上海原泽	正道兴达
仁桥(北京)	上海睿扬	上海重阳
上海名禹	江西彼得明奇	上海行知创业
北京鼎隆	上海勤远	北京成泉资本
广东正圆	上海磐厚	歌斐资产
上海中域	宁波浪石	中融汇信
上海毅木	深圳道林	上海海岸号角

上海景林	北京东方睿石	青榕资产
珠海高瓴	上海泰旻	天津易鑫安
北京源峰	上海高毅资产	赞庚投资
沅京资本	广汇缘资产	昆明华辰
泰霖投资	上海禧弘	上海徐汇资本
上海至璞	远信私募基金	上海开思
广东银石	深圳前海承势	海南悦溪
杭州汇升	泽安私募基金	上海环懿
上海申九	上海明河	驭秉投资
上海常春藤	深圳千榕	青骊投资
上海泊通	奥博医疗	-