

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：202206

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（山东辖区上市公司 2022 年度投资者网上集体接待日）
参与单位名称及人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”远程参与“山东辖区上市公司 2022 年度投资者网上集体接待日”活动的广大投资者。
时间	2022 年 11 月 16 日(周三)下午 14:00-16:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长：刘文静女士 董事、总裁：钟舒乔先生 副总裁、首席财务官：崔运涛先生 副总裁、董事会秘书兼首席法务官：黄婕女士
投资者关系活动主要内容介绍	详见附件
附件清单（如有）	蓝帆医疗 2022 年度投资者网上集体接待日主要问题清单
日期	2022 年 11 月 16 日

附件：蓝帆医疗 2022 年度投资者网上集体接待日主要问题清单

1、瓣膜业务国内临床实验到哪一步了，今年前三季度有多少条销售。对比国内同行，销售情况和技术水平有多大差距还是领先。

回复：二代主动脉瓣置换系统（可回收可重新定位）的国内临床试验已经取得主研单位的临床批件，即将开始临床入组，该产品在欧盟的临床试验预计在年底前开始入组。一代产品 Allegra 于 2017 年取得欧盟上市许可，该产品目前在欧洲 16 个国家销售，今年前 9 个月的营收在剔除汇率影响之后较上年同期实现接近 100% 的增长。

和国内外的主要竞争对手相比，公司相关产品具有创新性，部分体现在：采用 Perma Flow 结构设计，确保植入稳定的血流动力学，降低起搏器植入风险；使用新一代自膨式镍钛合金支架，短支架设计，有效降低冠脉阻塞的风险；采用独特设计，使得瓣膜的锚定和释放可控；使用不透射线的黄金标记帮助医生精准定位；采用超环形设计降低坡度和提高有效的开口面积，提高血液动力学的性能等。公司一代主动脉瓣产品 Allegra 相关的临床研究在国际学术界已经有 26 篇公开发表论文，公司在主动脉瓣领域搭建的研发平台和积累的技术经验将有力支撑后续二尖瓣和三尖瓣的置换及修复产品的研发和产业化。

2、柏盛国际前高管团队在欧洲经营的雷帕霉素药物球囊业务被国际巨头 82 亿收购，该国际巨头是否跟公司沟通过收购雷帕霉素药物球囊业务，毕竟公司宣传的技术水平比对方还高。

回复：您好，凭借公司的独家专利药物 BA9，公司的药物球囊产品确实有独到优势，这也是其他同业难以复制的。

但每家公司的发展道路不同：与 MedAlliance 本身不具备成熟的全球品牌和销售网络、因此寄希望于并入巨头不同，公司心脑血管事业部已经拥有柏盛国际的全球品牌和全球销售网络，同时也拥有丰富的赛道布局、能够进一步充分挖掘自主研发的技术和产品的商业价值，实现平台化发展，发展诉求是不同的。感谢您的关注。

3、请问钟总，公司今年支架集采已出结果了吗？公司今年支架报价是多少？较上一次报价增幅有所大？

回复：您好，国家组织高值医用耗材联合采购办公室于 2022 年 11 月 9 日发布《国家组织冠脉支架集中带量采购协议期满后接续采购公告（第 2 号）》，根据公告文件，各企业将于 2022 年 11 月 29 日向联合采购办公室递交申报材料，并于当日现场公开申

报信息。

公司管理层将结合国家集采政策规定和支架市场情况，全力争取公司利益最大化的集采续标方案，敬请关注后续进展的官方发布，谢谢！

4、能否详细介绍心脑血管业务前三季度心脑血管业务各种支架球囊瓣膜的国内外具体销售金额数据和销售条数数量？只有多多披露相关信息，才能让投资者看到心脑血管业务的存在感。

回复：心脑血管事业部的经营正在从全球疫情的冲击中逐步回复。剔除汇率影响，公司的冠脉产品在 2022 年前三季度的营收较上年同期提升 16%，全球支架销量现已恢复到疫情前水平。2021 年，公司全球的支架销售数量接近 75 万条，其中国内集采入围支架“心跃”销量达 45 万条，2022 年国内市场占有率 23%，仅次于微创，海外市场占有率为 11%，位居第四，仅次于波士顿科学、雅培和美敦力。

公司的瓣膜产品营收在剔除汇率影响之后较上年同期实现接近 100% 的增长，现已覆盖欧洲 16 个国家。公司的普通球囊产品（国内 4 款，国外 2 款）在 2022 年前 9 个月实现的销量较 2021 年同期增长超过 25%。

全年数据公司将在年报中做更详细的披露，感谢您的关注。

5、请问心脑血管，市场占有率现在有多少？

回复：您好，公司在心脑血管领域，国内市场市场占有率已经提升至 23%，国际市场约占 11%。感谢您的关注。

6、蓝帆医疗是国外高值耗材医疗企业还是国内高值耗材医疗企业？着重点是哪个？

回复：您好，公司高端医疗器械板块有明确的国际化特质，既非仅仅国内、也非仅仅国外；公司在不同市场选取因地制宜的产品、渠道及市场策略，国内、国外市场都至关重要。公司经过近十年的转型升级，已初步实现了研发全球化、制造全球化、营销全球化、临床全球化、人才全球化，并将“引进来”和“走出去”相结合。感谢您的关注。

7、公司 2021 年在互动易中宣传集采的支架售出 40 多万，为什么今年续采医保公布的需求量才 27 万？望钟总解释一下

回复：您好！本次集采续标中医疗机构报送的首年采购需求量并不等于前一年度的销售量，两个数据并不矛盾；例如微创医疗的首年采购需求量也是远低于前一年度销售量的。本次报量的具体规则可参见国家组织高值医用耗材集中采购办公室于 2022 年 9 月 9 日发布的《国家组织冠脉支架集中带量采购协议期满后接续采购公告（第 1

号)》和 2022 年 11 月 9 日发布《国家组织冠脉支架集中带量采购协议期满后接续采购公告(第 2 号)》。

值得注意的是,相比 2020 年度的首次报量,公司旗下产品最新报量合计占比大幅上升 176%,远高于同期总报量数的涨幅,且公司旗下产品合计报量数已升至全国第二,显示出公司此前集采策略的有效性。感谢您的关注。

8、贵公司和山东国药集团有合作嘛!

回复:您好,2022 年 10 月,中国医疗器械山东有限公司(简称“国药器械山东公司”)一行莅临蓝帆医疗进行了考察座谈,双方探讨了包括大流通领域合作、生产制造合作、单品区域性合作、股权战略合作在内的多方位合作模式。此次座谈并非是蓝帆医疗与国药器械山东公司的首次交流。2022 年 6 月,蓝帆医疗就通过与国药器械淄博分公司的沟通,为后续各事业部多产品领域探讨合作构建了基础。

蓝帆医疗将持续积极推动与包括国药器械山东公司在内的广大优质合作方的合作落地,若涉及信息披露义务将及时履行。感谢您对公司的关注!

9、公司与同心医疗的合作目前只有股权投资合作吗?在销售方面,公司没有争取国外市场代理合作吗。有没有探讨过共同研发合作?

回复:您好,截至目前公司持有苏州同心医疗科技股份有限公司的股权比例为 5.48%,截至目前暂未开展代理合作;未来公司和同心医疗将根据各自战略和业务需要,保持在各潜在合作领域的开放沟通和磋商。

值得注意的是,公司已经享受到了入股同心医疗带来的投资收益:今年三季度末公司对原权益法核算的联营企业苏州同心医疗器械有限公司不再具有重大影响,转为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产,在转换日的公允价值与账面价值之间的差额约 2.71 亿元计入投资收益,考虑所得税影响后实际贡献利润约 2.30 亿元,验证了公司在高端医疗器械领域的投资布局已进入收获期。感谢您的关注。

10、请问蓝帆当前经营最大的问题或挑战是什么?请问如何看待竞争对手?请问如何看待二级市场定价?

回复:公司目前专注于深耕心脑血管介入领域,基于成熟的冠脉支架技术拓展开发普通球囊、药物球囊、功能性球囊、心脏瓣膜等创新器械产品。此外,公司还在外周介入和神经介入等领域类参股投资和孵化创新产品,力争成为一家平台型企业。在这一点上,公司和微创与乐普的策略是类似的,但每家企业的发展历程、阶段和布局赛道不完全一致,不具备直接可比性。公司通过收购柏盛国际进入高端医疗器械产

业仅有 5 年不到的时间，柏盛国际在收购之前由财务投资人控股，股东出于追求短期财务回报的考虑，对柏盛国际的研发投入相对较少，公司在收购之后大大加强了研发投入和创新产品的布局，但很多产品尚处于上市前的研发和临床阶段。公司目前经营的主要问题是面对“快资本”和“慢医疗”的矛盾，如何在专注和坚持创新研发的同时如何尽快改善经营业绩，让广大投资人尽早实现财务回报。

受疫情管控、国内集采、财政和货币政策以及股票市场整体行情的综合因素影响，公司的股价目前处于历史地位，但是公司将坚持不懈地进行研发投入，打造平台型的高端医疗器械企业，请您相信坚持的力量，谢谢。

11、请问公司今年在研发上面的支出预计会到多少？明后两年研发支出方面的增长是否有所考虑？

回复：您好，关于研发支出情况，请关注后续披露的定期报告。研发费用是根据公司未来发展、项目进展情况而产生的费用，不能仅用金额来衡量。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。

持续不断的研发投入创新、补充优质的产品管线，以及利用我们的全球化网络优势实现销售增长，是公司高值耗材业务发展的既定策略。感谢您的关注。

12、有没有希望成为下一个九安医疗？

回复：您好！公司的产品布局和发展战略与九安医疗完全不同，公司也无意成为下一个九安医疗，而将坚定不移践行公司的长期发展战略，书写蓝帆故事。感谢您的关注。

13、公司什么时候能盈利？公司什么时候能推出几款王牌产品？

回复：您好，公司三大业务板块所处的发展阶段和盈利状况有所不同。疫情期间手套产能激增导致当前供大于求，不仅国内同行竞争激烈，马来西亚的同行竞争也非常激烈。随着落后低效产能的淘汰出清、原材料成本的企稳和供需关系导致的价格恢复，手套板块的经营状况将有所改善。心血管板块前 9 个月扣非前小幅盈利，剔除投资损益、研发费用和期权费用的因素，已经基本实现盈亏平衡。明年随着重磅产品 BA9 药球的上市和支架集采续标利好政策的落地，预计心脑的业绩将进一步改善。急救护理板块虽然规模较小，但发展迅速，随着扩产之后的订单增加，业绩将放量，前 9 月已经实现净利润接近 2600 万，明年在此基础上仍有不少增幅。

公司目前已经拥有包括 BioFreedom 支架、柏腾优美莫司涂层冠状动脉球囊扩张导

管（BA9 DCB）、Allegra 经导管介入主动脉瓣膜和 Tricento 瓣膜等多款明星产品：

其中 Biofreedom 支架是专门为高出血病人设计的支架产品，也是高出血病人细分市场上全球第一款支架产品，已成为全球目前唯一获得美国 FDA，欧盟 CE，日本 PMDA，中国 NMPA 四大监管机构注册的支架，高出血风险人群的介入治疗或将迎来崭新篇章。

柏腾使用的 BA9 是全球唯一的第三代雷帕霉素衍生物药物，具有十倍于普通雷帕霉素或雷帕霉素衍生物的亲脂性能。拥有独家专利药物 BA9 及其长期积累的药械结合技术，为全球雷帕霉素类药物球囊市场的先行者。

Allegra 以原创直筒、碗口、V 型裙边设计，能更好地疏导血流、减少瓣周漏，且该产品的短期临床结果以 1.2% 的极低致死率，再次证明其卓越的安全性。2014 年至今，Allegra 相关临床研究有 26 篇公开发表论文，8 项上市后临床试验，超越国内所有瓣膜发表的论文之和，其中三篇顶级文献发表在 European Heart Journal 和 JACC。

Tricento 是全球唯一一款实现商业化的全定制化三尖瓣，公司针对其特点研制的二期产品拥有 8 个型号，可以满足绝大多数患者需求，后续可以实现量产需求。

同时，公司正在推进新一代经导管主动脉瓣膜置换系统、冠状动脉血管内碎石球囊扩张导管、冠状动脉刻痕球囊扩张导管、经导管二尖瓣膜修复系统等多个重磅在研产品。

感谢您的关注。

14、公司目前的竞争对手有哪些？

回复：您好，公司依靠内生和外延并重的发展路径，持续进入了精心挑选的多个医疗器械耗材赛道。在每个赛道，在国内外都有不同的竞争对手，公司在确立每个赛道的发展战略后，按照自己的节奏和方向来持续经营，最终实现全球化医疗器械平台型公司的目标。感谢您的关注。

15、公司有维护股价的计划吗

回复：您好，股价波动受多种因素影响，股价走势不仅取决于公司的经营状况，而且还受到宏观经济因素、市场资金供求关系、投资者预期等多方面因素的影响。短期而言，随着疫情的逐步放开，预计消费者对手套的需求会迅速增加，因疫情推迟的手术也会得到恢复，公司业绩会随之改善。长期而言，公司已经实现转型升级和完成国际化布局，公司将坚持不懈地进行科技创新，持续不断地推出创新医疗器械产品，努力提高盈利能力。希望我们的努力能让投资者分享公司的长期成长和股价回报。

16、公司湖北团风项目已经投入多少资金，未来还要新增资金投入吗，还是靠团

风项目自己造血，继续投入。除了已经投产的一千万套急救包，该项目还有哪些细分市场会投资投产。

回复：截至 2022 年 6 月 30 日，在湖北团风投资建设的“医疗护理和疾控感染防护用品智能制造项目”累计投资 1.71 亿元，该项目包含一期“年产 2.5 万吨高档医用新材料及其深加工产品项目”，已于今年 3 月份部分建成投入使用，目前运营正常；此外，该项目还包含“年产 1000 万套急救包项目”，近期正式投产运营。

护理事业部的核心产品急救包将是公司重点培育和预期具有良好发展前景的产品线，随着产能的扩充和订单数量的增加，该项目将带来产生良好的投入产出效应，为公司贡献增量业绩。公司在未来将视经营状况和市场需求决定是否增加投资。

17、近年来，为什么公司的基本面捷报频传，但季报、年报的业绩如此苍白？公司是否重视市值管理，回报投资者，树立良好的企业形象？

回复：您好，近几年公司所处行业发生剧烈变化，这是整个大环境导致，不应以上帝视角来回顾和审判每一个投资决策。疫情确实给手套行业带来了阶段性红利，公司也把握机遇完成了防护产能升级、完善了高值赛道布局。诚然，公司心脑血管事业部的业绩受到国内集采和全球疫情的冲击（目前正在逐步回复），防护事业部的业绩则处于从历史高点滑落后的阵痛期，护理事业部体量尚小，由此导致近两年业绩明显承压，公司正在全力改善。

公司非常重视市值管理工作，始终致力于回报投资者、树立良好的企业形象。但也应该注意到：公司股价和市值除了和公司基本面相关，还受国际国内经济形势、货币政策、行业政策、周期调整、供需关系等多重因素的影响。公司具有多元化的业务布局，其中心脑血管高值医用耗材业务尤其具有巨大的发展前景，但由于健康防护业务具有营收基数大、疫情前后利润水平受行业产能和供需改变而大幅波动的特质，导致公司心脑血管事业部的利润恢复和边际改善不容易被直观看到。当然，公司进军高值医用耗材领域只有 5 年时间，疫情期间原有手套产业又处于聚光灯下，导致部分投资者还未及时将蓝帆医疗与高端医疗器械画等号，也是造成估值偏低的一部分原因。

公司已经采取多种措施，推动公司高端医疗器械板块的价值体现和公司整体的价值重塑：

(1) 在 2021 年第四季度和 2022 年初对心脑血管事业部和防护事业部分别进行内部重组，旨在进一步完善公司管理架构，以寻求各事业部和各板块业务的高质量发展，推动市场采用分部估值方法来更好的认知公司各板块价值、在此基础上形成公司整体估值区间，为公司各业务板块的长远发展和下一步经营、资本规划奠定坚实基础。

(2) 不断强化和凸显以心脑血管事业部为核心的高值耗材板块。持续加大对心脑血管事业部的研发投入，加强在研产品的储备，加快新产品的研发、临床、取证和上市速度，挖掘已上市产品的商业化价值，提高高端医疗器械在企业价值中的权重。

(3) 通过研发开放日、业绩说明会等方式和投资者持续沟通，将心脑血管事业部在国内国际市场上取得的研发和学术研究成果、生产和经营状况、学术交流和推广活动进行全面展示。

(4) 持续加强品牌宣传，将蓝帆医疗与高端医疗器械和全球化品牌价值紧密联系。

随着集采续标对公司带来的预期业绩边际改善，以及公司自主研发的以国产创新医疗器械柏腾®药物涂层球囊、全球“金标准”产品 BioFreedom®支架等为代表的高端医疗器械产品陆续上市，相信未来心脑血管事业部将成为公司的“金字招牌”，公司的资本市场形象也将持续改善。

18、公司累计股权融资和可转债融资将近百亿，而分红不到十亿，公司和大股东也从不主动维护股价，任由其没底线下跌，甚至低于净资产七八折，而高管团队薪资只增不减，公司如此只重圈钱，而不重视回报股东，是不是做的太过分了，是不是太不重视占股超过 70%的中小股东利益。

回复：您好，公司自上市以来积极推动给股东们回报，2010 年-2020 年每年持续分红，11 年合计分红 9.45 亿元，占累积实现净利润的比例超过 25%。公司充分重视每名股东和投资者的利益，我们会坚定不移地实施公司发展战略，做好企业的运营和发展，同时开展好市值管理方面的工作。感谢您的关注！

19、几个问题请问蓝帆各位高管：当前经营主要的问题或挑战是什么？请问如何看竞争对手？请问对当前公司的二级市场定价怎么看？是否有相关措施？谢谢。

回复：公司目前专注于深耕心脑血管介入领域，基于成熟的冠脉支架技术拓展开发普通球囊、药物球囊、功能性球囊、心脏瓣膜等创新器械产品。此外，公司还在外周介入和神经介入等领域类参股投资和孵化创新产品，力争成为一家平台型企业。在这一点上，公司和微创与乐普的策略是类似的，但每家企业的发展历程、阶段和布局赛道不完全一致，不具备直接可比性。公司通过收购柏盛国际进入高端医疗器械产业仅有 5 年不到的时间，柏盛国际在收购之前由财务投资人控股，股东出于追求短期财务回报的考虑，对柏盛国际的研发投入相对较少，公司在收购之后大大加强了研发投入和创新产品的布局，但很多产品尚处于上市前的研发和临床阶段。公司目前经营的主要问题是面对“快资本”和“慢医疗”的矛盾，如何在专注和坚持创新研发的同时如何尽快改善经营业绩，让广大投资人尽早实现财务回报。

受疫情管控、国内集采、财政和货币政策以及股票市场整体行情的综合因素影响，公司的股价目前处于历史地位，但是公司将坚持不懈地进行研发投入，打造平台型的高端医疗器械企业，请您相信坚持的力量，谢谢。

20、按中报计算，公司王牌产品 biofreedom 销量在国内为什么如此差劲，不到 500 条，一个医院半年用不到 1 条么，王牌产品在国内为啥如此差劲，季报的话医疗器械也是环比下降，请问是什么原因

回复：您好，感谢您的关注！该数据与实际不符，不知您如何得出该结论的呢？针对高出血风险患者公司研发了两款 BioFreedom 支架，BioFreedom[®]无聚合物药物涂层冠脉支架和 BioFreedom[®]Ultra 无聚合物药物涂层冠脉支架。第一款产品采用不锈钢材质，同时在中国、美国、日本和欧盟获批上市，第二款产品采用钴铬合金材质，已经获得欧盟上市许可。仅在中国地区，BioFreedom[®]无聚合物药物涂层冠脉支架在 2022 年上半年的销量就远超 500 条。关于公司营收和销量等经营信息，请以公司的信息披露为准，谢谢。

21、公司账面超 20 亿元的货币资金，是否受限或者说资金是否是专款专用？如果不受限，为何非要低位定向增发 13.78 亿元，目前存量转债超过 15 亿元，如处理好转债问题，也就是说根本不用定增，这样各方利益都能保障。

回复：您好，感谢您的关注。关于货币资金及受限资金情况，请关注公司公开披露信息。关于本次定增：

首先，一家公司的资金现状需综合考虑，除了通过货币资金、交易性金融资产等资产项来判断，还需考虑对应的负债情况和经营发展需求。公司目前可自由支配资金主要用于满足各业务板块日常经营需求、偿还银行借款（包括未来到期时未转股的可转债）以及储备项目建设、研发投入等所需的自有资金。账面现金金额虽然较大，但考虑公司负债情况和各板块经营发展需求后，就需要通过对外募资来支持本次定增募投项目的投入。公司定增的资金需求也经过了专业中介机构认可的测算、预测、分析。

其次，高端医疗器械行业具有投入较大、回报周期较长的特点。即使对于短期内没有流动资金压力的公司，只要有志于长远发展，也应该居安思危、储备资金。本次定增募投项目如临床研究、建设上海科创总部等，都具有中长期属性，需要持续投入。鉴于当前及未来一段时间全球经济形势的复杂性及不确定性，公司绝不能仅仅着眼于短期的资金安全，更要未雨绸缪、为这些中长期的项目筹划好资金，这是资金周期匹配的合理安排。

第三，证券市场募资需要一定的时间周期，唯有预先筹划、提前启动，未来才能不错过合适的发行窗口。公司会最大化的保护广大中小股东利益、选择最优的发行方案。

最后，公司本次定增募投项目都是符合长远发展诉求、具备稀缺性和高技术含量的优质项目，预计能创造良好的价值回报。

22、公司高管去年 14 块多还增持将近千万资金，如今股价再次接近腰斩，为何却不愿意增持了，是对自家股票也没有信心了吗

回复：您好，公司董事、高管充分看好公司发展，在 2013-2015 年、2018 年-2019 年、2021 年期间均有增持公司股份，具体到各时期各高管增持与否与其自身财务安排需求有关，并非不看好公司未来发展，感谢您的关注。

23、请问，公司大股东，及高管是否参与公司非公开增发新股

回复：您好，公司将积极关注定增的意向投资者，届时将以公告的形式告知各位股东。感谢您的关注。

24、尊敬的刘文静董事长，贵公司股价较高位相比较已只剩下零头，您所说的价值投资体现在哪里？作为我们二级市场股民坚持看好的同时血快吸干了！未来贵公司会回购自家股票吗？

回复：您好，过去几年公司所处行业的剧烈变化、公司业务板块本身的多元性，确实对于解读公司业绩、给予公司合理估值带来了挑战。尽管受到国内集采和全球疫情下的阵痛，公司心脑血管事业部的长期发展潜力仍是巨大的，是一块宝贵的、有价值的资产。

具体而言，尽管转型升级以来公司的发展重心不再是健康防护手套，但疫情之下公司防护事业部也确实在 2020 年度及 2021 年度上半年的窗口期内赚到了一定的超额利润，其中一部分投入防护事业部的产能建设，这部分新产能使得公司在前述时间窗口期快速实现了产能扩张、赚取了更多超额利润，帮助公司在当前手套行业周期调整和洗牌过程中保持市场份额和营收体量，另一部分则投入了转型升级打造的其他事业的发展需求中，尤其是心脑血管介入领域高端医疗器械的创新研发，这是手套同业所不具备的业务布局和项目资源。

面对手套行业百年不遇的超额利润，公司没有让资金躺在账上、也没有一味投入手套产能，而是将之用于潜力更大、稀缺性大、含金量高的高值医用耗材板块布局，帮助公司完善得来不易的高端产业布局，加速跨越式发展。公司研发投入从 2018 年的

1.8 亿元增长到 2021 年的 5.2 亿元，仅过去 4 年累计投入就达到 13.4 亿元，在上海设立了覆盖冠脉介入、瓣膜介入、神经介入、外周介入、微创外科的研发中心，持续开动国际化和创新研发两大发展引擎，部分产品已经进入收获期。

回购股票确实是上市公司展示信心和市值管理的一种方式，而坚持投入高效运营的项目，把宝贵资金用于企业的未来发展，可能是更有利于全体股东利益的资源配置方式。

我们会坚定不移地实施公司发展战略，做好企业的运营和发展。感谢您对公司的关注！

25、公司大股东和高管总共持股不到 27%，但是制定决策好像从不为占股 79%的中小股东利益考虑。好像从来不在乎公司资本市场形势，坐看公司成为医疗器械行业市净率最低的公司，目前唯一跌破净资产的公司，只在乎不断圈钱，以至于融资加利润超过 150 亿，却只有八九十亿市值。

回复：您好，公司股价和市值除了和公司基本面相关，还受国际国内经济形势、货币政策、行业政策、周期调整、供需关系等多重因素的影响。

公司具有多元化的业务布局，其中心脑血管高值医用耗材业务尤其具有巨大的发展前景，但由于健康防护业务具有营收基数大、疫情前后利润水平受行业产能和供需改变而大幅波动的特质，导致公司心脑血管事业部的利润恢复和边际改善不容易被直观看到。当然，公司进军高值医用耗材领域只有 5 年时间，疫情期间原有手套产业又处于聚光灯下，导致部分投资者还未及时将蓝帆医疗与高端医疗器械画等号，也是造成估值偏低的一部分原因。公司已经采取多种措施，推动公司高端医疗器械板块的价值体现和公司整体的价值重塑。

自 2018 年始，公司确定的“A+X”战略全面启航，依靠内生和外延并重的发展路径，持续进入了精心挑选的多个医疗器械耗材赛道。通过中低值耗材“A”产业的线性增长弥补高值耗材“X”产业的产品研发、取证窗口期以及政策的冲击，而“X”产业则可以有更大的创新空间，能承载更高层次人才，从而驱动公司由规模型增长向创新型增长转变。

从过去几年的经营成果来看，公司多个业务板块分散布局、互相支撑发展，疫情前心脑血管业务的高利润填补了手套行业处于周期性低谷的业绩压力，疫情初期手套业务历史性的超额利润又帮助公司进一步完善了高端布局、帮助公司形成了高端医疗器械领域稀缺和高技术含量的赛道布局，不仅有效抵抗外部经营环境变化冲击，更完

成了潜力更大、稀缺性大、含金量高的高值板块布局，策略结出了宝贵果实。

公司融资是为了高质量发展，绝非挥霍享乐，更不可能是利益输送。这既是管理层励精图治、积极求索的体现，也是对公司立足长远发展、为广大中小股东创造良好回报的信心。

本次定增募投项目围绕高端医疗器械创新研发、布局关键性技术，都是符合公司长远发展诉求、具备稀缺性和高技术含量的优质项目，预计能为公司创造良好的价值回报。本次募集资金绝非“圈钱”，而是将明确用于获得监管和市场认可的募投项目，并受到募集资金使用的严格监管，全部专款专用于企业经营发展，公司也早已建立了规范的治理体系作为保障。

在全球经济形势的复杂性及不确定性下，公司管理层始终致力于企业高质量发展，绝非消极接受一次性手套行业阵痛出清和高端医疗器械集采降价的压力，而是始终志在长远，时刻居安思危，将在手资金用于发展潜力最大、未来回报更好的项目，同时未雨绸缪、提前筹划，确保具有高投入和中长期属性的关键优质项目能有稳健的资金来源。

感谢您的关注。

26、目前情况下，公司心脑血管业务股权激励费用和高管们的高薪资已经成为蓝帆亏损的重要组成部分，公司是否考虑适当调整。万一再连续亏损一两年，公司可能面临 ST 处理的风险。

回复：您好，感谢您的关注。公司严格按照《公司法》、《公司章程》等的有关规定确定董事和高管薪酬，同时对高管薪酬实施绩效考核，根据业绩和对公司的贡献取得绩效工资。总体而言，公司高管的薪酬水平为市场平均水平。

2021年12月，公司心脑血管事业部以期权形式实施了股权激励计划，股权激励计划的目的是为了激励和留住核心员工，推行一种长期激励机制，使员工与企业结成利益共同体，从而实现企业的长期目标。股权激励分4年授予，相应的股权激励费用也需要分4年进行摊销。

根据《深圳证券交易所股票上市规则（2022年修订）》第九章“退市与风险警示”有详细规定，公司未触及被实施退市风险警示的规定，感谢您的关注。

27、钟总你好，请问这次增发是否计划引入战略投资者？增发价格会不会低于净资产价格？请简要直接回答，谢谢！

回复：您好，中国证监会《发行监管问答——关于上市公司非公开发行股票引入

战略投资者有关事项的监管要求》对战略投资者的基本要求、上市公司引入战略投资者的决策程序进行了明确约定，其中明确规定“上市公司董事会应当将引入战略投资者的事项作为单独议案审议，并提交股东大会审议”。截至目前，公司董事会尚未审议任何关于引入战略投资者的议案。敬请关注公司后续的信息披露。

增发价格需视发行时点的股价表现和市场环境确定。公司非公开发行目前仅披露预案，公司取得批文还需要 6 个月左右或更久的时间、之后还有 12 个月的发行窗口期可择机发行，实际发行价格将不低于届时的定价基准日（即发行期首日）前 20 个交易日公司股票交易均价的 80%，目前无法进行预测。感谢您的关注！

28、一、定增是为服务少数人的利益，为何不能向全体股东配售？二、定增不能低于净资产，按二十个平交易日平均的，管理层有信心相信在未来的一段时间内，股价能稳定在 12.50 元以上吗？三、公司几项主业赛道都比较好，为何业绩这么差，今年以来美元升值居然没有良好的汇兑收益，财务负责人是否合格？

回复：您好，首先，现阶段公司不满足公开发行的条件，公开发行对发行对象连续盈利有明确要求，公司 2022 年前三季度亏损，预计只能采取非公开发行的方式募集资金。

其次，随着心脑血管事业部经营表现从全球疫情和国内集采的冲击中逐步回复、重磅研发管线在国内国外持续推进、9 月份作为国家创新医疗器械获批的首款药物球囊产品柏腾开启业绩引擎，以及护理事业部急救包产能扩建项目建成投产、国内新营销战略的持续推进，还有防护事业部所处手套行业经历洗牌后格局更加明朗，预计在未来发行窗口内公司的价值将更加明晰、业绩也会有进一步改善空间。

最后，今年以来美元升值没有良好的汇兑收益，主要是公司早在 2013 年就启动转型，重点投入高端医疗器械，由于业务布局和发展重心的差异，公司账面并未保有大量的美元货币资金，因此在今年美元汇率极端变动的情况下，没有收到良好的汇兑收益。但阶段性的巨额汇兑收益显然也不是经营常态，不是评价公司竞争力的关键所在。感谢您的关注。

29、公司实控人是董事长还是总裁？或者是大股东李振平？

回复：您好，公司的实际控制人是李振平先生。感谢您的关注。

30、公司多元化经营最近反而成为蓝帆估值最大的挑战，以至于多条业务估值还不如同行一项业务的估值。分拆上市可能是唯一办法。请问心脑血管业务和急救包业务分拆上市条件成熟了吗，有什么要求条件需要满足

回复：您好！过去几年公司所处行业的剧烈变化、公司业务板块本身的多元性，确实给公司稳住经营业绩、讲好发展故事带来了挑战。公司已经和正在采取多种措施，推动公司高端医疗器械板块的价值体现和公司整体的价值重塑。

证券监管机构对分拆上市有着明确的管理办法规定，我们将结合公司业务实际，据此研究制定旗下子公司分拆上市的规划。感谢您的关注。

31、收购柏盛国际在业绩承诺期内每年都可以贡献几亿利润，承诺期一结束年年都亏损，请问造成业绩变脸的主要原因是什么？

回复：您好！柏盛国际受 2021 年 1 月 1 日起正式实施的国内集采和国外疫情反复影响，心脏支架产品销量的上升未能弥补价格的下降，其他冠脉产品尚未上市或尚未放量，导致冠脉业务业绩大幅下滑；同时，公司仍然在持续加大对瓣膜及冠脉产品的研发及临床投入；以上因素共同导致 2021 年度心脑血管事业部由盈转亏。虽然因为疫情和集采业绩出现短期的不理想，但是公司的战略是坚定投入研发创新，以新产品的陆续上市来驱动柏盛国际恢复集采后的业绩增长。目前，心脑血管事业部已从全球疫情和国内集采的冲击中逐步回复，公司全球支架销量现已回复到疫情前水平，海外市场冠脉支架销量稳步回升，国内重磅新品 BioFreedom[®]支架已进入全国大部分省份、作为全球“金标准”产品为国内高出血风险患者带来福音，随着 9 月下旬公司首款药物球囊产品、创新医疗器械柏腾[®]“优美莫司涂层冠状动脉球囊扩张导管”获得国家药品监督管理局批准注册，成为国内首款获批的莫司类药物涂层球囊，预计公司心脑血管事业部将迎来新的业绩引擎。感谢您的关注！

32、乐普，微创都孵化出了好几家上市公司，蓝帆呢？至少也不差钱吧，成果在哪里？

回复：您好，自 2018 年始，公司确定的“A+X”战略全面启航，依靠内生和外延并重的发展路径，持续进入了精心挑选的多个医疗器械耗材赛道。通过中低值耗材“A”产业的线性增长弥补高值耗材“X”产业的产品研发、取证窗口期以及政策的冲击，而“X”产业则可以有更大的创新空间，能承载更高层次人才，从而驱动公司由规模型增长向创新型增长转变。

从过去几年的经营成果来看，公司多个业务板块分散布局、互相支撑发展，疫情前心脑血管业务的高利润填补了手套行业处于周期性低谷的业绩压力，疫情初期手套业务历史性的超额利润又帮助公司进一步完善了高端布局、帮助公司形成了高端医疗器械领域稀缺和高技术含量的赛道布局，不仅有效抵抗外部经营环境变化冲击，更完成了潜力更大、稀缺性大、含金量高的高值板块布局，策略结出了宝贵果实：

(1) 心脑血管事业部下辖冠脉、瓣膜等产品线，全球生产销售冠脉支架近 100 万条，全球销量可排第四。

(2) 防护事业部现有健康防护手套产能累计约 500 亿支，是行业内首家拥有全品类手套的制造商。

(3) 护理事业部主营医疗急救包，是特斯拉全球供应商，与奔驰、宝马、奥迪、雷诺等车企长期战略合作。

(4) 微创外科事业部是公司投资延伸的事业部，布局普外、胸外等各类创新外科产品，目标是打造国产外科器械第一品牌。

由于每家公司的战略方向、赛道布局、产品结构、经营理念与策略等诸多因素存在差异，且盈利指标受多方面因素综合影响，不同行业 and 不同公司之间不具可比性。我们会坚定不移地实施公司发展战略，做好企业自身的运营和发展，通过多个业务板块和事业部的布局，建立起对冲风险、互相支撑、更加有力的发展局面，最终实现全球化医疗器械平台型公司的目标。感谢您的关注。

33、请问公司既然定增了，不缺钱了，那么是否还会继续低价分拆来损害中小股东权益？

回复：您好！首先，公司过去、现在和未来都不存在“低价分拆损害中小股东利益”的情况，公司始终致力于市场沟通和价值传达、保护中小股东利益。

就本次定增的资金需求而言：在考虑对应的负债情况和经营发展需求后，公司确实需要通过对外募资来支持本次定增募投项目的投入，公司本次定增的资金需求也经过了专业中介机构认可的测算、预测、分析，符合高端医疗器械行业投入较大、回报周期较长的特点。本次定增募投项目都是符合公司长远发展诉求、具备稀缺性和高技术含量的优质项目，预计能创造良好的价值回报，并与公司后续把握市场机会、扩张市场版图、提升盈利能力关系重大。感谢您的关注。

34、记得之前公司公布过在国外申请贷款的额度。公司使用了多少美元海外贷款？利率是多少？

回复：您好，请关注公司披露的定期报告及临时公告等信息，感谢您的关注。

35、公司在股价较高时发行转债，如今股价下跌如此之多加上股价低位定增，公司如何保障转债投资者的利益？

回复：您好！公司的转债剩余转股期还较长，公司将综合考虑市场情况、经营情况、资金安排等综合因素，严格执行《募集说明书》以及证券监管要求的有关规定，

充分保护转债投资者的利益。感谢您的关注！

36、公司新支架上市一年多，技术水平宣传的很先进，却几乎没有贡献明显收益，是产品不适应市场，还是集采外市场空间很小，还是同行有同样产品，导致付出巨大投入 却没有创造明显收益。新支架今年前三季度卖了多少条，贡献多少销售收入。国内市场前景有多大？

回复：您好，公司 2021 年 6 月在中国获批上市的 BioFreedom 无聚合物药物涂层支架是公司的拳头产品，在海外市场已经销售多年，受到广泛好评，是全球首个被临床试验验证并写入欧洲心血管治疗指南中的专门针对高出血风险（HBR）患者推荐使用的支架，2015 年首次登上《新英格兰医学杂志》，开创了行业对 HBR 患者临床诊疗的先河，也是目前全球唯一同时获得中国 NMPA、美国 FDA、欧洲 CE、日本 PMDA 批准的针对 HBR 患者的“金标准”产品。BioFreedom Ultra 是 BioFreedom 的改良款，采用最新的超薄钴铬合金材料，支架梁厚度降到了 80 μ m，2020 年下半年获得欧洲 CE 认证，已进入法国、英国、意大利、丹麦、瑞典、韩国、泰国、中国香港等多个国家和地区，中国市场处于上市前的临床阶段。历经全球疫情的考验，剔除汇率影响，BioFreedom 系列支架产品 2022 年上半年的海外销量和营收已经恢复至疫情前水平；BioFreedom 在中国获批一年多以来，历经取得医保代码、挂网、入院等一系列必需流程，逐步拓展销售，目前销量增长迅速，已进入全国大部分省份、覆盖超过 400 家医院，已经开始为公司贡献业绩。整体而言，公司既有主打标内市场的产品，又有多款主打标外市场的产品，针对高出血风险和小血管等细分适应证公司也给出了具备创新性和独特竞争力的解决方案。公司相信随着全力加速推进挂网、入院等必备的商业化步骤，公司新产品的商业化价值将迅速凸显，为公司贡献业绩改善。感谢您的关注。

37、还有前几年公司账上的钱去哪里了？研发的成果在哪里？作为投资者，完全有可能怀疑公司的各种暗箱操作，包括利益输送。

回复：您好，首先，一家公司的资金现状绝不能仅从货币资金、交易性金融资产等资产项来判断，而必须考虑对应的负债情况和经营发展需求。公司目前可自由支配资金主要用于满足各业务板块日常经营需求、偿还银行借款（包括未来到期时未转股的可转债，截至 2022 年 9 月 30 日尚有面值 15.21 亿元的可转债尚未转股，若到期偿债将带来显著的现金流出）以及储备项目建设、研发投入等所需的自有资金。账面现金金额虽然较大，但考虑公司负债情况和各板块经营发展需求后，就能够很容易的看出，公司确实需要通过对外募资来支持本次定增募投项目的投入。公司本次定增的资金需求也经过了专业中介机构认可的测算、预测、分析。

其次，面对手套行业百年不遇的超额利润，公司没有让资金躺在账上、也没有一味投入手套产能，而是将之用于潜力更大、稀缺性大、含金量高的高值医用耗材板块布局，帮助公司完善得来不易的高端产业布局，加速跨越式发展。公司研发投入从 2018 年的 1.8 亿元增长到 2021 年的 5.2 亿元，仅过去 4 年累计投入就达到 13.4 亿元，在上海设立了覆盖冠脉介入、瓣膜介入、神经介入、外周介入、微创外科的研发中心，持续开动国际化和创新研发两大发展引擎，部分产品已经进入收获期。在国内，公司拥有心跃、心阔、BioFreedom®三款冠脉支架产品，以及心迅、心迅 NC、Powerline®、Rise NCTM、柏腾® BA9 DCB 五款球囊产品；代理了沃福曼医疗的 OCT，该产品是国内唯一一款通过创新通道获批的 OCT 产品，在国内销量占据国产产品第一，远超同行业其他国产产品。

在海外，公司拥有 BioMatrix™系列和 BioFreedom®系列冠脉支架产品、Powerline®球囊和 Rise NCTM球囊；在结构性心脏病介入领域拥有 Allegra™经导管介入主动脉瓣膜和 Tricento 瓣膜，其中 Tricento 是全球唯一一款实现商业化的全定制化三尖瓣，公司针对其特点研制的二期产品拥有 8 个型号，可以满足绝大多数患者需求，后续可以实现量产需求。在疫情下，我们仍在坚持进行国内外学术交流活动，截至今年 7 月，公司心脑血管事业部在欧洲、亚洲等海外地区举办了 30 场学术活动，覆盖人数近万人。公司各项经营活动均履行了规范的程序，公司严格遵守相关法律法规，不存在利益输送问题。谢谢。

38、公司总是宣传自己多赛道布局，宣传新产品多么先进，手套成本多么有优势，但是手套业务最近几年在同行大赚时，公司却少赚很多，同行小赚时，公司还亏损不少。手套业务面对同样的国内外经济环境，与同行出现这么大的差距，这个跟公司经营决策没有关系吗？

回复：您好，基于现有的已披露的信息，公司的手套成本与友商难以直接比较。这主要是由于蓝帆医疗与友商产品构成比重不同导致的：蓝帆医疗的健康防护手套中 PVC 手套和丁腈手套占比平分秋色，友商产品结构以丁腈手套为主。2022 年丁腈手套原材料价格波动相对较为平稳且处于较低位置，但 PVC 手套原材料虽也处几年来较低价格水平位置，但不管是糊树脂还是增塑剂绝对价格仍高于丁腈手套原材料丁腈胶乳。

具体到每一品种的成本构成上，健康防护手套的成本主要受三个方面影响：

(1) 原材料成本：同品种原料对比，我司较友商仍具有一定成本优势，主要体现在：A、和上游供应厂商的战略合作；B、精准预判以及波段批量采购模式；C、资金、仓储能力等综合优势等。

(2) 能源成本：不同基地的供能选项不同会造成明显差异。我司龙山基地位于山东省潍坊市临朐县，以自有投资建设的燃煤锅炉作为能源供应，在行业内具备显著的成本优势，报告期内持续实现盈利。与此同时，我司位于淄博市的防护基地和产业园基地以外部蒸汽作为能源供应，燃动成本相比龙山基地明显较高，竞争力就明显弱于龙山基地。公司已在通过优化产能结构、调整各个生产基地的生产负荷和优化开工成本改善整体毛利率，预计未来能源成本竞争力将持续提升。

(3) 管理成本：主要受自动化水平及停工损失会计政策的影响。公司在健康防护手套行业多年耕耘，坚持自主研发，已实现整个生产过程的自动化和关键工序的智能化，带来管理成本精益化。目前手套行业企业开工率普遍不足，尤其是丁腈手套产能全行业开工率不足，公司按照现行会计政策，相关停工损失计入主营业务成本而非管理费用，与不将停工损失计入主营业务成本的厂商缺乏可比性。

公司将继续不断提升生产工艺和自动化生产水平，不断提高劳动生产效率、产品质量和生产管理水平，降低产品生产能耗和物耗，有效降低产品生产成本。感谢您的关注。

39、手套行业价格已经连续低位调整四个季度，还没有走出低谷，是因为其他竞争对手成本优势也很明显吗？还是说大部分同行也在低毛利甚至亏本销售？公司是否调查过明显的落后产能有多少？预计还会调整多久。如果主要同行成本优势都明显，那手套行业是不是还会低位调整很久。公司是否考虑过将闲置产能转型其他关联行业，比如计生用品等。

回复：您好，健康防护手套价格下降的主要原因：产品供需矛盾较为突出，在需求没有明显变化形势下，供应量大幅增加，同行竞相压价销售导致。

同行基本处于亏损状态，公司在成本控制做了大量工作：除了新建产能具备较高的效率和较强的竞争优势外，还有通过自动化改造、针对不同基地禀赋积极探求燃动成本和原料成本的改善途径，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多种举措。

预计该情况还会持续一段时间，但相信随着公司市场竞争中占有率的逆势不断提升，成本优势、市场优势、品牌优势不断得以凸显，会在未来市场中取得竞争优势。

公司暂无将闲置产能转型其他关联行业的计划。感谢您的关注。

40、请问医用急救包和乘用车厂商未来有什么合作计划和目标？

回复：您好，国外对车辆配备急救包有明确要求，也造就了车载急救包稳定的需

求，公司护理事业部连续 5 年保持车载急救包国内出口量第一，为全球第二、亚洲第一的急救包研发、生产企业，与特斯拉、德国奔驰、宝马等车企形成了长期战略合作。

近些年为响应“健康中国 2030”，政府逐渐加大了对公共急救体系的建设，接连发布了如《关于进一步推进学校应急救护工作的通知》、《关于推广普及交通医疗急救箱伴行计划的指导意见》、《公共场所自动体外除颤器配置指南（试行）的通知》、《关于开展“关爱生命 救在身边”活动的通知》等文件。2020 年 6 月 1 日，《基本医疗卫生与健康促进法》开始实施，关于公共场所应当按照规定配备必要的急救设备和设施的要求加速落实。护理事业部也紧跟国内市场动态，共开发家庭应急包系列、办公急救箱系列、车载、差旅、户外、AED、培训急救包系列、健康防疫包系列，共八大系列共 16 款产品，积极开拓国内市场。

随着下属子公司“年产 1000 万套急救包项目”的建成投产，公司已建成目前国内最大的急救包单体生产车间，该项目全部投产后蓝帆医疗护理事业部核心产品急救包产能将获得约一倍的提升，为护理事业部持续提升业绩和市场份额奠定了基础，湖北团风新基地也有望成为蓝帆医疗在华中地区的生产枢纽、研发和检验中心，为公司业绩增长开动全新引擎。感谢您的关注。