

过去几年，国际国内形势极为错综复杂，公司也走过了极不平凡的发展历程，经历了集采和相关事件的叠加冲击。公司直面困难，始终坚守长期主义，坚持走创新驱动高质量发展道路，坚定不移修炼内功，提升核心竞争力，赢得了广大客户、全球合作伙伴的信赖和支持，当然，也离不开各位投资者的支持和厚爱！

刚刚过去的 2023 年，挑战与收获并行，是蓝帆医疗意义非凡的一年，是厚积薄发、转折之年。

在业务层面：心脑血管和防护两大事业部都呈现出积极向好的发展趋势。

心脑血管事业部逐渐迈入收获期。公司标内支架协议量连年攀升，同时公司自始至终都致力于研发创新，推动技术和产品升级，几款标外创新产品都取得了亮眼的成绩，另外，公司积极实施开源节流措施，营收端与成本端齐发力，2023 年度心脑血管事业部的营收和毛利率都迎来了反转。2024 年，伴随更多创新产品持续获批放量，业绩层面将迎来更有力的增长韧性。

防护事业部自 2023 年四季度陆续开展重大技改、降本增效等系列措施，从运行效果来看，2024 年一季度业绩效果明显，毛利率显著提升。随着全球丁腈手套的需求形势回暖、价格回升，以及技改和降本增效工作的持续深入铺开、推进，预计防护事业部将在二季度迎来业绩的显著改善。

在战略层面：2023 是公司第三个“十年”计划的开局之年，公司从产业层面沿三条主线进行布局：

第一条主线，是构建全球科创总部基地平台：公司在上海搭建全球科创总部基地平台，成为面向未来集聚创新、人才、资金和国内外资源的载体、孵化器与加速器，为“蓝帆医疗+伙伴共生”生态圈的迭代发展形成有力支撑。科创总部基地作为上海重大工程项目，被解放日报定位为“能够为新质生产力代言”，这是对公司努力锻造制造基因及创新基因的肯定，更是对我们在医疗领域持续创新和卓越表现的认可。

第二条主线，是顺应“一带一路”和金砖国家战略：作为本

土企业出海的标杆企业，公司通过两次跨国并购，成为研发全球化、临床全球化、制造全球化、人才国际化的跨国企业。2023 年开始，公司作为行业内头部的跨国品牌受到“一带一路”、金砖等国家的邀请对外输出技术、品牌，接下来，我们将更深度顺应“一带一路”和金砖国家战略，为“一带一路”和金砖国家构建本土产业链赋能，携手中国品牌、产品、技术组团出海的生态圈发展新里程。

第三条主线，是积极融入国内国际大循环，顺应国家战略布局：一是依托山东大本营，顺应环渤海湾区一体化国家战略，传统产业持续升级改造沿链拓展；二是依托上海的全球科创总部基地，顺应长三角一体化发展战略，打造医疗科技产业高地与生态圈；三是依托北京医疗资源高地，构建京津冀协同发展新格局；四是依托公司在武汉的护理产业板块，顺应长江经济带和中部崛起发展机遇加码布局。

围绕上述战略蓝图，公司先后与潍坊临朐、廊坊等各级政府开展了战略合作，同时立足长远，把护理事业部总部迁址到了武汉。

除了在产业上沿三条战略主线开启布局，在资本层面，2023 年也开启了蓝帆柏盛重组融资的战略新里程。在当前资本寒冬的经济环境形势下，蓝帆柏盛成功完成总额人民币 9 亿元的私募股权融资，公司成功引入战略投资者，是新形势下国企携手民企、产业嫁接资本的典范，是国有资本与市场资本对蓝帆医疗的肯定和认可。这次融资为蓝帆柏盛的长远发展及资本规划提供了支持，也有利于心脑血管业务在资本市场的价值发现和重估。

为了增加公司的透明度和责任性，确保企业长期稳定发展，2023 年公司发布了首份 ESG 报告，展示了蓝帆医疗在环境、社会和治理、创新等方面的优异表现，帮助公司与合作伙伴及投资者建立更紧密的联系，时刻督促我们积极履行社会责任，回馈社会，为人类的健康事业贡献更多的力量。

2024 年作为公司第三个“十年”计划的第二年，公司将全面

开启“中国品牌”的锻造，系统构建出蓝帆微笑曲线。我们将带着过去一年的积累与沉淀，迎接 2024 年转折后的突破与飞跃。

在此，我再次感谢大家对蓝帆医疗的支持和信任。

谢谢大家！

二、崔运涛先生介绍公司 2023 年度及 2024 年第一季度业绩情况

（一）2023 年度业绩概况

2022 年和 2023 年，健康防护业务处于行业的周期性低谷，心脑血管事业部也经历了冠脉支架国家集采后低谷，两大低谷叠加，公司表现不尽如人意。2023 年度实现营业收入 49.27 亿元，同比增长 0.54%；实现扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润-6.40 亿元，亏损同比缩小 2.68%。着眼于未来，公司持续投入研发，2023 年公司研发投入 3.87 亿元。

心脑血管事业部经营业绩明显好转，2023 年实现销售收入约 10 亿元，与同期相比增幅约 30%；防护事业部受行业产能出清和产品价格处于低位等因素影响，2023 年仍呈现经营亏损，但开工率逐季显著提升；护理事业部 2023 年累计盈利约 3,000 万元，相较于 2022 年同期实现约 10%的增长。

（二）2024 年第一季度业绩概况

历经两年的耕耘和前期的布局，2024 年将是蓝帆医疗厚积薄发、采取的若干经营和战略措施逐步释放关键效果的转折之年，具有较强的业绩改善弹性。2024 年第一季度，公司实现营业收入 14.55 亿元，同比增长 32.96%；实现扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润-1.24 亿元，亏损同比减少 26.51%。营收环比明显提升，亏损幅度同比明显收窄。

心脑血管事业部 2024 年第一季度实现销售收入超过 2.9 亿元，较去年同期增长约 10%。结合毛利率的上升，2024 年一季度相比 2023 年一季度多贡献约 2,100 万元的毛利。防护事业部 2024 年一季度营收大幅增长，较去年同期增长近 44%；防护事业部自 2023 年四季度陆续实施了若干重大技改和降本项目，成效在 2024

年一季度开始显现，毛利率有所提升，亏损逐月收窄，较 2023 年一季度同比更是收窄约 45%；护理事业部 2024 年第一季度累计收入近 4,800 万元，毛利率较去年同期提升约 1.54%。

三、钟舒乔先生介绍公司防护事业部及护理事业部情况

（一）防护事业部

1、整体经营概况

公司防护事业部 2023 年度处于磨底期，产品价格处于历史低位，全年波动幅度较小，但产销量方面出现了明显的变化。2023 年一季度手套行业开工率普遍不足，主要系行业产能过剩，渠道库存尚未消化完毕所致。从 2023 年第二季度开始，手套行业需求有所回暖。2023 年 7 月，公司在行业中率先实现了满产全销，销量的反弹对企业运营成本的摊薄起到了较大的帮助作用。公司坚决贯彻满产全销策略，PVC 手套和丁腈手套市场占有率及行业开工率均位居全球前列。

根据中国海关出口数据显示：公司一次性 PVC 手套 2023 年度出口市场份额上涨至近 23%，2024 年一季度出口市场份额上涨至近 24%；丁腈手套 2023 年度出口市场份额超 20%，2024 年一季度出口市场份额超 21%。

2、市场空间预测

根据弗若斯特沙利文的报告，全球 PVC 手套产能约 90%在中国，丁腈手套则是目前中国企业向全球出货量增速最快的手套类别，整体出货量几乎与 PVC 手套并列，过去五年年均增速约 18%，2021 年时全球丁腈手套的规模达到了 1,350 亿双以上，预计 2022—2025 年丁腈手套仍有望维持最高在 12%左右的市场增长率，高出其他类别。

3、行业发展演变

根据弗若斯特沙利文的报告，2019 年以前，西方等发达国家因医疗行业从业人员的使用习惯和法律法规要求，是全球一次性手套的主要消费市场。2020 年起全球对一次性手套的需求激增，

全行业急剧扩充产能导致产能过剩，中国的丁腈手套产能急剧增加，扩产幅度远大于马来西亚厂商。根据公开资料，2020年中国一次性手套出口份额约为15%，到2021年中国一次性手套出口份额已提升至约20%。

过往，东南亚地区借助原材料丰富，先发优势明显，在全球橡胶、丁腈手套的市场份额领先。随着中国丁腈手套上游产业链的配套完善，产品价格逐渐具有国际竞争优势，在世界丁腈手套的竞争格局中发挥逐步重要的作用。

4、关税政策解读

2021年12月1日美国恢复了对原产自中国的一次性丁腈手套的关税加征，一次性医疗级丁腈手套加征7.5%关税、一次性工业级丁腈手套加征25%关税。根据最新的美国关税政策，拟于2026年对橡胶医用和外科手套的关税税率从目前的7.5%提高到25%，具体加征关税计划和落地时间暂不明确。

对公司的影响：（1）公司在美国的业务目前依然稳步开展，两个主打产品正在疫情后的市场中逐步恢复，展现出良好的发展势头。就目前而言，美国拟对医疗产品加关税的政策调整对我们的业务并未产生直接影响。（2）中国企业出口至美国的丁腈手套数量占出口全球丁腈手套总量的35%左右，公司自身出口至美国的丁腈手套数量则仅占公司出口全球丁腈手套总量的约25%，对美国市场依赖程度较低；PVC手套出口目前不受关税影响。（3）为了应对未来可能的市场变化，公司已经提前数年进行了预判，并积极调整了经营策略，开拓美国之外的市场，在非美市场的开发和运作上已经取得了卓越的表现，公司出口至非美市场的丁腈手套占比高于行业平均水平。（4）公司之前已在越南合作布局了一个PVC生产基地，其他国家的项目机会过去几年也一直在持续跟踪和考察中。我们有足够的时间和资源，以自建或合作的方式在海外布局丁腈手套产能，以更好地适应和应对国际市场的变化和挑战。（5）该政策预计在2026年执行，目前尚有两年的时间，因此其具体实施和影响还存在一定的不确定性。

我们坚信，通过灵活的战略调整和持续的市场开拓，我们能够有效应对关税调整带来的影响，实现公司的长期稳定发展。

5、业务展望

自 2022 年起，防护事业部坚持“抓满产、补短板、布长远”的发展思路，开展各项经营工作。通过持续不断的自主研发，在自动化、智能化、信息化和效率提升方面不断实现突破。

(1) 自动化和智能化方面：持续安装在线检测设备，投用新型装盒机、装箱码垛设备，实现全流程的自动化和物联网管理；管理人员可以通过智慧管控平台及时掌握厂区的生产、销售、运营和设备维护数据。

(2) 信息化方面：通过实施设备信息录入、工艺视频监控，对传感器进行模拟训练，实现远程验厂可视化。

(3) 效率提升和精益化成本生产：公司自 2023 年四季度陆续启动了若干重大技改和降本增效项目，总投资过亿元，目标是针对现有的 PVC 手套和丁腈手套产线进行深度技术改造，通过进一步提升车速和效率来实现生产成本的下降和经营效益的提升，并系统性地加强了丁腈产线的工艺优化工作。

随着全球丁腈手套的需求形势回暖、价格回升，以及技改和降本增效工作的持续深入铺开、推进，预计防护事业部第二季度的业绩有望进一步显著改善。

(二) 护理事业部

公司护理事业部业绩较平稳，全年利润和毛利率保持较稳定的态势，预计 2024 年会继续维持平稳增长的态势。护理事业部以外销为主，是特斯拉全球供应商，与奔驰、宝马、奥迪、雷诺等车企形成了长期战略合作，与滴滴出行、招商银行、中国人寿等知名企业达成合作，为其提供急救包定制解决方案。

四、于苏华先生介绍公司心脑血管事业部及对外投资孵化业务

(一) 心脑血管事业部

目前心脑血管疾病仍是致死率的第一大疾病，2023年，中国心脑血管疾病患者死亡率接近40%，所以心脑血管业务具有良好的前景，医疗器械巨头所必不可少的就是心脑血管业务。中国、东南亚、拉美地区心内科行业增速为10%-15%，欧美发达国家心内科行业增速约为5%，心脑血管行业增速高且具有抗周期的行业特质。另外，医疗器械行业门槛较高，产品回报周期长，平均取证五年之后业务迎来巅峰，公司产品 BioFreedom®和 BA9™ DCB 也符合这一发展曲线。

1、业务简介

心脑血管事业部以患者获益为中心，提供冠脉介入和结构性心脏病的整体解决方案。心脑血管事业部目前在中国、新加坡、瑞士、德国均有布局，产品覆盖海内外110多个国家及地区的经销网络。

2、经营概览

2023年心脑血管事业部实现营业收入约10亿元，同比增长约30%，2024年第一季度实现营业收入约2.9亿元，同比增长约10%。目前心脑血管事业部营业收入占公司总体营业收入的比例约为20%。前两轮的集采使公司心脑血管产品毛利率达到低谷，但随着新产品的陆续获批，而这些产品尚未进入集采或已进入相对温和的省级集采，因此产品毛利率得到了保障，公司心脑血管事业部毛利率呈现上升态势。

3、2023年度经营亮点

(1) 国内地区：集采产品保证基数，创新产品提供增量

公司支持国家集采，保质保量供应，三年集采供应是协议量的2倍还多。从国家层面来看，2021-2023年的中选支架协议量分别为107万、140万、186万，实际使用量分别为160万条、183万条和218万条，供应量分别是当年协议量的149%、123%和123%。从公司层面来看，2021~2023年，公司三年合计协议量61.6万条，三年实际供应量126.4万条，是协议量的2倍还多，远远超过了全行业的1.3倍。

2023 年中国地区销售收入相比 2022 年涨幅超过 90%，中国地区营收占比从 2022 年的约 22%提升至超 30%。综合毛利率进一步提升，中国地区毛利率回到 60%以上，较集采后阶段性低点大幅提升。

主要得益于：①集采支架的提价以及销售放量，2023 年集采支架销售收入增长约 85%；②Biofreedom®支架是全球公认的治疗高出血患者的最好的支架，2 次登上新英格兰医学杂志，是中国药监局批准的首款用于治疗高出血病人的支架，在中国上市后获得良好的市场表现，植入量较去年同期增长超过 120%；③BA9™ DCB 商业化首年销量超 2 万条。

(2) 海外地区：海外持续增长，亚太地区成为新增长引擎

①2023 年度及 2024 第一季度亚太地区营收同比增速约 20%，且具有较高毛利率、盈利能力强，公司将继续深化“一带一路”业务布局。Allegra™经导管介入主动脉瓣膜产品已经在 29 个国家和地区实现销售，2024 第一季度相比去年同期销售收入增长约 117%，亚太和欧洲增速均超过 100%；BioFreedom® Ultra 已经在 57 个国家和地区实现销售，海外销售收入增加约 10%。

②蓝帆柏盛拥有海外 Evidence Based Sale 所需要的国际临床试验和论文发表能力，与主要临床研究机构保持长期合作。公司在冠脉领域使用独家专利药物 BA9™的 BioMatrix™支架拥有着超万例的真实世界临床随访数据，临床随访结果 3 次发表在柳叶刀杂志；公司的旗舰产品 BioFreedom®更是 2 次登上新英格兰医学杂志在海外地区拥有高水平竞争力。

完成内部重组后的蓝帆柏盛引入 9 亿元战略投资，成为近两年中国医疗器械领域单笔最大金额的私募股权融资交易，体现了国有资本和市场资本对蓝帆医疗的充分肯定和认可，并于最近拟继续引入 1 亿元的战略投资。

3、未来产品管线

心脑血管事业部深耕冠脉植介入领域，保持持续高水平的研发投入，构建了丰富的在研管线，在冠脉支架、药物球囊、特殊

球囊及复杂病变解决方案中均有布局。此外，公司也有球扩干瓣、二尖瓣修复、三尖瓣修复、高分子瓣膜等重磅项目在研。

4、重要产品介绍

(1) 独家药物 BA9

Biolimus A9[®]是心脑血管事业部全球独家专利药物，BA9 药物的特点在于其亲脂性比其他药物如佐他莫司、依维莫司等的十倍。公司在冠脉领域使用独家专利药物 BA9[™]的 BioMatrix[™]支架拥有着超万例的真实世界临床随访数据，临床随访结果 3 次发表在柳叶刀杂志。

(2) BioFreedom 系列支架

柏盛国际研发的全球第一款无聚合物药物涂层冠脉支架 BioFreedom[®]，是目前全球首款同时获得中国、美国、欧洲、日本四大主要市场批准上市的专门应用于高出血风险患者的药物支架。BioFreedom[®]2 次登上新英格兰医学杂志，并被美敦力在其旗舰产品 ONXY 的随机对照临床试验中选为对标产品，在疗效一致的情况下取得了更好的安全性结果，JACC 2021 上刊载的 2 年随访显示，ONXY 支架比 BioFreedom[®]支架全因死亡率高约 22%。

BioFreedom[®]的升级版本 BioFreedom[®] Ultra 获得欧盟 CE、日本认证后，已经在全球 57 个国家和地区实现销售，2023 年海外销售收入相比 2022 年涨幅超过 10%，获得了市场的高度认可。

(3) BA9 DCB

柏腾[™]BA9[™] DCB 作为国内首款通过创新医疗器械特别审查获批的莫司类药物涂层球囊，填补了雷帕霉素及其衍生物在药物球囊领域应用的空白，为冠状动脉小血管病变的治疗提供了更为安全和有效的治疗方案。近期，DCB ISR 的临床试验文章成功入选 2024 欧洲 EuroPCR 突破性临床研究 Late Breaking Trial 专题汇报，并且同步发表于国际心血管杂志 EuroIntervention。

(4) 冠脉 IVL

心脑血管事业部在心血管全钙化病变治疗方面布局了重磅产品冠状动脉血管内碎石系统 (IVL)，该产品包括冠状动脉血管内

碎石球囊扩张导管、冠状动脉血管内碎石治疗仪，在支架植入手术前针对原发性冠状动脉血管钙化病变（冠状动脉狭窄程度 $\geq 50\%$ ）进行预处理和球囊扩张。临床试验由国内知名三甲医院牵头，临床启动不到 2 个月完成全部入组，目前处于注册申报阶段。

（5）TAVR 产品 Allegra

公司在结构性心脏病介入领域推出的重磅产品 Allegra™经导管介入主动脉瓣膜系统受到广泛认可，2014 年至今 Allegra 相关临床研究有 26 篇公开发表论文，比国内所有瓣膜企业发表的论文之和都多，其中三篇文献发表在 European Heart Journal 和 JACC。

Allegra 瓣膜独创直筒瓣架形状设计使得流出道位置瓣架可以跟随瓣叶运动而移动，减少瓣叶运动时产生的应力；V 型裙边：更好地疏导血流，减少瓣周漏。与国际巨头爱德华、美敦力、波科的瓣膜同台竞技的过程中，公司 Allegra 瓣膜的“瓣叶”的收缩和扩张没有抖动，从而减小瓣叶的受力，有效延长瓣膜寿命。

Allegra 正在国外与介入瓣膜巨头爱德华球扩介入瓣膜的随机头对头优效性临床试验，其更大的有效开口面积，可以更合适“瓣中瓣”适应症及更加适合瓣环本身就更小女性患者。

（二）对外投资孵化业务

1、神经介入

首款产品畅远®颅内球囊扩张导管已于 2022 年中获批上市，2024 年 1 月，畅驰™颅内微导管顺利获批上市，标志着神经介入整体解决方案战略布局开始逐步落地。未来，随着颅内药物球囊扩张导管、桡动脉通路导管、血流导向装置、新型取栓支架等多款创新医疗器械产品的落地，将能够为神经介入临床提供更好的一站式产品解决方案。

2、外周介入

首款产品速脉™外周球囊扩张导管已于 2022 年 12 月获批上市，用于膝上部位的昂脉®外周高压球囊和绵脉®动静脉瘘高压球囊于 2023 年 12 月获得药监局批准上市；此外，具备特殊功能的

	<p>外周刻痕球囊、外周巧克力球囊、股动脉药物球囊扩张导管、动静脉瘘药物球囊扩张导管等多款产品均属于研发设计或临床试验阶段。</p> <p>3、微创外科</p> <p>微创外科业务目前已经有多款产品取证并在国内外实现销售，2021年9月蓝帆外科首款电动腔镜吻合器星曜™获得NMPA批准上市；2022年7月自主研发的超声刀蒂福锐™获得NMPA批准上市；2022年9月第二款电动腔镜吻合器（全新一代智能电动腔镜吻合器）星晖™获得NMPA批准上市；2023年12月蓝帆外科RenoVue®/RenoPort®一次性使用腔内闭式镜头清洗穿刺器获批上市。</p> <p>五、互动沟通</p> <p>具体内容详见附件：蓝帆医疗2023年度业绩说明会主要问题清单</p>
附件清单（如有）	蓝帆医疗2023年度业绩说明会主要问题清单
日期	2024年5月21日

附件：蓝帆医疗 2023 年度业绩说明会主要问题清单

1、我们从公开的信息了解到公司的战略布局已经比较清晰，麻烦董事长介绍一下公司 2024 年的具体规划？

回复：您好，2024 年是公司第三个“十年”的第二年，公司将继续沿着制定的战略规划和方向进一步纵深，概括来说，即新质生产力。

2024 年公司将进一步夯实蓝帆医疗的新质生产力：科技化、国际化和平台化。科技化是蓝帆医疗持续 20 年的发展方向，不仅包含了心脑血管及对外投资孵化业务，健康防护及护理业务也要进行科技化，如去年四季度防护事业部开展的技改项目，不仅是自动化、设备升级，还要智能化、数字化，驱动产业升级。

国际化是蓝帆医疗重要的特点，公司拥有非常扎实的基础，在全新的地缘政治和新的国际大趋势下，公司将会继续深耕国际化，不仅是高端医疗板块的国际化，从今年开始，传统板块的国际化也将升级。

只有一个公司具有科技领先和国际化的特征时，才有平台化的集聚效应，例如公司心脑血管事业部，不只销售自产的冠脉产品，同时还代理 OCT 等产品，与多家国内外头部企业达成合作，拥有全产业链的协同能力和成熟的体系。

蓝帆医疗在新加坡、德国、威海、淄博、武汉等地均有布局，在上海设立科创总部，链接蓝帆医疗从中国向全球发展。

2024 年蓝帆医疗将延续第三个“十年”的发展战略，在科技化、国际化和平台化的发展方向上取得更多的进步。感谢您的关注。

2、请问公司 2024 年一季度防护事业部营收出现大幅度增加，是否意味着业绩拐点到来？

回复：您好，公司手套价格随行就市，一季度产品价格同比变动不大，收入的增长主要源于销量的增长，而销量的增长反映了渠道库存逐渐消化、市场需求恢复景气。2024 年一季度公司防护事业部手套产品综合销量较去年同期增长近 40%，综合生产量较去年同期增长近 40%，产销量的大幅增加带来营收同比增长超过 40%，这对公司来说也是较大的突破。

根据中国海关出口数据显示：2024 年一季度，公司一次性 PVC 手套出口数量比去年同期上涨约 27%，出口市场份额上涨至近 24%；公司丁腈手套出口数量比去年同期增长约 53%，出口市场份额超 21%，公司在全球手套市场的份额进一步得到集中和提

升。

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，目标是针对现有的 PVC 手套和丁腈手套产线进行深度技术改造，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，并系统性的加强了丁腈产线的工艺优化提升工作；同时，对长期闲置的若干老旧产能于 2023 年四季度进行了报废或进行合理化技术改造。从运行效果来看，2024 年一季度降本增效的效果明显，毛利率显著提升，亏损逐月收窄、并较 2023 年一季度同比收窄约 45%。就产品价格而言，丁腈手套价格在 2024 年第一季度出现了小幅上涨。

随着全球丁腈手套的需求形势回暖、价格回升，以及技改和降本增效工作的持续深入铺开、推进，预计防护事业部二季度的业绩有望进一步显著改善。感谢您的关注。

3、公司的 IVL 产品预计何时取证？相比较市场上的其他产品有什么独特性优势？

回复：您好，公司的冠状动脉血管内碎石系统（IVL）不同于市场同类产品，是拥有自主知识产权的原创产品，目标市场不止国内，还有海外市场，与市场上已取证产品在设计理念和方案等方面存在一定差异，因此公司 IVL 取证需要更多的测试和临床数据，评审进度比预期稍慢，但目前临床进度非常顺利且效果卓越，如有关键性进展，公司会根据相关法律法规的规定履行信息披露义务。

目前该产品尚未上市，国内的医疗器械产品从获批注册到真正能开始销售，中间还要经过取得经营许可、获取医保代码、各省挂网以及入院等步骤，是一个漫长的过程，2024 年度该产品的预期收入目前不好预测，但依靠 IVL 自身优异的原创专利及心胸事业部在国内外庞大的销售网络，公司对该产品上市后的销量充满信心。感谢您的关注。

4、请问在独立董事制度改革背景下公司做出了哪些变革？作为独立董事在履职方面有哪些新的调整？

回复：您好，蓝帆医疗根据《上市公司独立董事管理办法》及相关法律法规的规定，最新修订了《公司章程》、《独立董事制度》、《审计委员会议事规则》等相关制度，设立了独立董事专门会议，公司独立董事的选举、任职资格、履职范围、履职程序等都严格遵循相关法律法规的规定，独立董事通过定期的公司现场办公，确保能够深入了解公司运营细节；同时，董事会也会定期向独立董事详尽汇报经营情况，以便独立董事

能够实时把握公司的运营情况和治理现，以保障广大投资者的利益。

本人本着客观、公正、独立的原则，忠实、勤勉、尽责地履行职务，在 2023 年的工作中，按要求积极出席有关会议，认真参加公司董事会、独立董事专门会议和股东大会，慎重审议各项议案，并对公司重大事项发表了独立意见。本人利用参加董事会以及到公司现场办公时间对公司业务进行了深入了解，对公司的生产、经营活动有了比较深入的认识。通过电话和邮件等形式，与公司其他董事、董事会秘书、监事、审计部、财务部、证券管理部等有关人员保持着密切联系，对公司经营状况、管理和内部控制等制度的完善及执行情况、董事会决议执行情况、财务管理、关联交易等进行了解，对董事、高管履职情况、信息披露情况等进行了监督和核查，积极有效地履行了独立董事的职责，切实维护了公司和广大股东的利益。感谢您的关注。

5、请问贵公司 2023 年的研发费用是多少？2024 年研发方面是否会加大投入？

回复：您好，公司 2023 年度研发投入 3.87 亿元，研发费用 2.9 亿元，较 2022 年度研发投入 3.99 亿、研发费用的 3.5 亿有小幅下降。

2024 年研发费用将根据公司未来发展、项目进展情况进行投入。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。

6、请问公司可转债未来发展规划如何？

回复：您好，公司对可转债持开放态度，包括下调转股价、修改债券募集说明书条款等措施都在公司考虑范围之内。为了充分兼顾和保护包括股票和债券投资人在内的各类投资人的利益，公司已于 2024 年 5 月 20 日召开股东大会，授权董事会审议下修蓝帆转债的转股价格，董事会亦于同日审议通过下修蓝帆转债的转股价格至 12.50 元/股。

伴随公司业绩的改善，股价理应会反弹而更加接近转股价格，公司在经营现金流好转时，其融资能力也会随之增强。总而言之，无论在经营层面还是资本层面，公司对可转债都有较大的应对空间。感谢您的关注。

7、今年心脑血管事业部研发有什么新产品？

回复：您好，公司在研或处于注册临床阶段的重磅产品包括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、第三代冠脉药物球囊扩张导管、球扩式经导管主动脉瓣置换系统、经导管二尖瓣膜修复系统，多款新品预计将在本年度取证。今年5月，公司子公司的心启™冠状动脉球囊扩张导管已获得中国 NMPA 注册。感谢您的关注。

8、请问蓝帆 2023 年医疗丁腈手套对美国的出口额是多少亿元？

回复：您好，总体来看，出口美国的手套销售收入仅占我们防护业务总体收入的 4 成，公司自身出口至美国的丁腈手套数量则仅占公司出口全球丁腈手套总量的约 25%。感谢您的关注。

9、美国贸易增加关税，对你们 PVC 产品的加了多少贸易税，今年 1 月-4 月，你们现在销售额有多少比例是出口美国的，

回复：您好，公司出口美国的手套销售收入仅占我们防护业务总体收入的 4 成，以 PVC 手套为主，目前 PVC 手套没有加征关税；出口至美国的丁腈手套数量则仅占公司出口全球丁腈手套总量的约 25%。感谢您的关注。

10、请问公司上海科创总部的最新建设进度如何？公司对上海科创总部的定位是什么？

回复：您好，蓝帆医疗全球科创总部项目是公司面向未来，围绕创新高质量发展战略的重要一步，也是全面开启公司高质量发展“第三个十年”的重要战略举措。蓝帆医疗全球科创总部及产业化基地项目建成后将成为面向未来创新集聚、人才集聚、资金集聚、国际国内资源打通集聚的载体、孵化器与加速器，为“医疗器械+生物科技+人工智能”，为“蓝帆医疗+伙伴共生”生态圈的迭代进化新发展阶段形成支撑。

全球科创总部项目从 22 年底开工建设，目前还在建设阶段，预计今年下半年将会建设完成。蓝帆医疗全球科创总部通过增加工业厂房层数，突破工业用地“单一宗地、单一功能”，将投资、孵化、研发、实验、生产、办公、学术、教育培训及配套服务等功能立体复合布局，让产业空间向上生长，除此之外，全球科创总部项目还充分使用地下空间，5 万平方米的空间设置机电设备、数据中心、智能物联网架构以及相应的生产

制造及生活配套设施，用足了地下空间。全球科创总部的容积率达到 3.5，未来土地产出率有望达到全市平均水平的 10 倍，真正实现“寸土”生“寸金”。感谢您的关注。

11、从钟总的介绍中，能看出来防护业务是公司的基础和重要业务，24 年一季度该项业务有比较显著的增长，请问公司主要通过什么举措提升毛利率水平和盈利能力？

回复：您好，公司预计 2024 年度手套毛利率提升主要来源于 PVC 手套和丁腈手套的降本增效，以提升车速效率、提升工艺技术水平为核心，同时抓精益生产和管理精细化，通过产量和销量的提升达到逐月、逐季降本，实现显著提升毛利率水平的目标。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，目标是针对现有的 PVC 手套和丁腈手套产线进行深度技术改造，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，并系统性的加强了丁腈产线的工艺优化提升工作；同时，对长期闲置的若干老旧产能于 2023 年四季度进行了报废或进行合理化技术改造。从运行效果来看，2024 年一季度降本增效的效果明显，毛利率显著提升，亏损逐月收窄、并较 2023 年一季度同比收窄约 45%。

此外，如果手套价格持续修复性上涨，也将对毛利率提升有较大贡献。感谢您的关注。

12、请问公司心脑血管事业部 2024 年一季度是否开始盈利？

回复：您好，公司心脑血管事业部经营业绩向好，2024 年第一季度心脑血管事业部实现销售收入超过 2.9 亿元，较去年同期增长约 10%，毛利率进一步提升，相比 2023 年一季度多贡献约 2,100 万元的毛利；相比去年同期，中国、欧洲、亚太三个区域的销售均出现增长，其中亚太区增长接近 20%，其他两个区域也在 2023 年增长的基础上持续增长；瓣膜销售收入相比去年同期增长约 117%，欧洲和亚太区增长均超过 100%。国内的两款集采支架产品心跃[®]（EXCROSSAL[®]）支架和心阔[®]（EXPANSAL[®]）支架在 2024 年一季度实现双增长。

2024 年一季度心脑血管事业部进行的新一轮降本增效取得初步成果，在销售收入上升 10%的前提下，销售、管理、研发、财务费用相比去年同期上升幅度仅约 3.6%，说明公司费用控制的有效性。2024 年一季度费用增加主要来自于研发费用，这和公司历年来重视研发的理念是一致的。

此外，心脑血管事业部 2024 年第一季度成功引入 9 亿元战略投资者，有利于心脑

血管事业部长远发展。2024年5月20日晚间，公司又公告蓝帆柏盛拟继续引入1亿元战略投资者。感谢您的关注。

13、今年财务费用有所上涨，是什么原因？2024年在成本把控方面会有什么举措？

回复：您好，2023年度公司财务费用上涨有以下因素：①境外长期借款受海外加息和利率上调的影响；②公司与国内银行及其他金融机构开展合作，增加了部分授信。2024年随着境外外币借款余额的下降、公司经营层面的改善，公司会逐步开展境内外外币借款的置换，以通过境内外的利差来降低借款成本。

2024年全面推行开源节流措施，全面控制费用，具体措施如下：

①心脑血管事业部：2023年全面推行开源节流措施，全面控制费用。2024年心脑血管事业部在重点推进销售与研发的前提下，将继续推进开源节流举措。

②防护事业部：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，不断提升生产工艺和自动化生产水平、提高车速和效率、核心工艺突破、降低产品生产成本。

③护理事业部：主要在原料精益管控、生产效率提升、自动化改造、产品一次合格率提升等方面综合控制产品生产成本。

④科创总部及产业化基地项目建设

科创总部及产业化基地项目由国内顶尖建筑施工团队和国际知名的海外设计团队设计，通过向上向下要空间，成功把动物实验房、35千伏变电站等大型生产配套进行“入地”处理，并集中打造了数据中心、冷热能中心、污水处理中心，实现土地产出率倍增。感谢您的关注。

14、公司最近是否会采取些措施以提振股价？

回复：您好，公司始终注重维护中小投资者的利益，2024年2月，基于对公司内在价值的认可和未来持续稳定健康发展的坚定信心，以及维护股东利益和增强投资者信心，公司实际控制人李振平先生增持公司股票2,572,082股，增持金额为1,220.10万元；2024年3月，基于对公司内在价值的认可和未来持续稳定健康发展的坚定信心，以及维护股东利益和增强投资者信心，公司董事长刘文静女士增持公司股票597,300股，增持金额为349.88万元，公司董事、总裁钟舒乔先生增持公司股票184,000股，增持金额为109.77万元，公司董事于苏华先生增持公司股票192,000股，增持金额为112.84

万元；2024年4月22日，公司披露了《关于回购公司股份方案的公告》，截至2024年4月30日，公司通过股份回购专用证券账户以集中竞价交易方式回购公司股份318.31万股，占公司总股本的0.32%，成交总金额为人民币1,778.78万元（不含交易费用）。

未来，公司将牢固树立“以投资者为本”的核心理念，聚焦主业，提升核心竞争力，夯实公司治理，强化规范运作，持续提升信息披露质量，践行可持续发展理念，加强投资者沟通交流，积极回报投资者，切实履行上市公司的责任和义务，不断提升公司投资价值，为稳市场、稳信心积极贡献力量。感谢您的关注。

15、2023年，公司创新产品 BioFreedom 支架和 BA9 药物球囊分别销售多少条？今年一季度多少条？BioFreedom 标外市场占有率第一吗？在集采支架占比 95% 的背景下，还有多大增长空间？

回复：您好，2023年中国地区销售收入相比2022年涨幅超过90%，中国地区营收占比提升至超30%，其中柏腾™优美莫司涂层冠状动脉球囊扩张导管在京津冀联盟、广东联盟、江苏联盟、上海等省级集采均获得中标，并取得了泰国、印尼注册证，实现了海外销售的突破。

Biofreedom®支架在中国上市后获得良好的市场表现，2023年度植入量较去年同期增长超过120%，两款独家原研创新产品上市后获得市场高度认可。标外市场占有率未有权威数据发布，但公司 BioFreedom 支架凭借独家适应症优势，占有率较为突出。凭借产品的独特优势，公司对于未来此类创新产品的增长空间仍有充足信心。感谢您的关注。

16、公司丁腈手套原材料丁腈胶乳全部从齐翔腾达采购吗？没有第三方供应吗？会不会因此错过更低价格的供应商？

回复：您好，公司有多家合格的丁腈胶乳供应商，并采用系统性的原材料供应商管理体系，公司会优先选择价格低质量好的供应商采购原材料，同时会密切关注原材料市场价格走势动态，在对原材料市场趋势准确研判的基础上，继续坚持重趋势、轻价格、波段化运作的采购战略，在健康防护手套大宗交易原材料价格低位时果断超量采购，以应对后期的原材料上涨；在预判大宗交易原材料价格连续下跌时则随用随买，始终保证公司以较低成本使用主要原材料，在市场竞争中尽可能占据低成本的竞争优势。

感谢您的关注。

17、集采支架提价后，现在还有多少毛利率

回复：您好，2023年公司的综合毛利率进一步提升，中国区毛利率已回到60%以上，较集采后阶段性低点大幅提升。感谢您的关注。

18、请问，目前手套的成本结构是怎么样的？公司有扩产规划吗？

回复：您好，健康防护手套的成本大致可分为原材料和包装、燃动、人工等，其中原材料和包装物成本占比约五六成，燃动成本占比在两成左右。目前公司暂时没有新项目扩产的考虑，但公司具备迅速扩产的能力，可根据市场需求及时调整生产计划。如果产能全部建成开满后，可以有效摊薄成本。感谢您的关注。