

# 蓝帆医疗股份有限公司

## 2023 年度董事会报告

2023 年，蓝帆医疗股份有限公司（以下简称“公司”或“蓝帆医疗”）董事会严格按照《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、和《蓝帆医疗股份有限公司章程》（以下简称“《公司章程》”）、《董事会议事规则》等相关规定，切实履行股东大会赋予的董事会职责，进一步规范、优化了公司法人治理结构，确保了董事会科学决策和规范运作。在全体股东的支持下，公司董事会带领管理层和全体员工，积极应对复杂的经营环境，促进公司持续、稳定、健康的发展。现将董事会 2023 年度工作情况汇报如下：

### 一、2023 年度公司经营情况回顾

自2013年，公司确立了“A+X”发展战略，依靠内生和外延并重的发展路径，持续布局了精心挑选的“高、中、低值”多个医疗器械耗材赛道，产品涵盖冠脉、瓣膜、健康防护手套、急救包等多条赛道。经过近10年的转型升级，“A+X”战略基本落地，公司构建起了国际化、科技创新、平台化的核心优势，拥有了面向未来的创新驱动高质量发展格局，已发展成为“以中国为核心、面向全球的跨国医疗器械综合平台型企业”，始终坚持以科技创新驱动高质量发展的战略道路。根据细分领域业务性质的不同，公司将旗下业务板块分为心脑血管事业部、防护事业部和护理事业部，产品涵盖心脑血管、健康防护、急救护理等领域，致力于以世界领先的医疗技术和产品，给患者创造福祉，为社会创造价值。

#### 1、心脑血管业务

公司心脑血管事业部主要从事冠脉植介入手术和结构性心脏病相关的医疗器械产品的研发、生产和销售业务，设备产能超过187万条/年。公司充分发挥自主研发、全球独家专利药物Biolimus A9<sup>®</sup>（以下简称“BA9<sup>™</sup>”）的创新优势，通过药械结合的领先技术，自主研发差异化和领先的冠脉支架、球囊和其他植介入医疗器械产品。

Biosensors International Group, Ltd（以下称“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<sup>®</sup>，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，该款支架自从于2021年6月在国内取得上市许可之后持续放量，2023年度国内植入量较2022年同期增长

超过120%，使用量的迅速增长证明该产品在市场中的重要地位和认可度；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。

山东吉威医疗制品有限公司(以下简称“吉威医疗”)依托柏盛国际强大研发实力，推出柏腾™优美莫司涂层冠状动脉球囊扩张导管(BA9™ DCB)作为国内首款莫司类药物涂层球囊，通过国家创新医疗器械特别审查获批，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。2023年度柏腾™优美莫司涂层冠状动脉球囊扩张导管在中国的销量已超过2万条，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。继2022年11月9日蓝帆医疗旗下吉威医疗的“心跃®(EXCROSSAL®)”和“心阔®(EXPANSAL®)”双双中标国家组织的冠脉支架带量采购后，其2023年销售收入增长约85%。此外，国内业务中，2023年普通球囊销量也有快速增长，相比去年同期增长超300%。

公司在结构性心脏病介入领域的重磅产品Allegra™经导管介入主动脉瓣膜已在智利、希腊、中国香港、北马其顿共和国、土耳其、墨西哥、沙特阿拉伯等29个国家和地区实现销售，2023年新进入的国家和地区超过10个，实现了亚太地区的零突破，在中国瓣膜公司的海外商业化中走在前列。随着越来越多的国家完成注册取证和开展市场推广，公司的瓣膜产品还将持续进入更多国家和地区。公司在结构性心脏病领域的管线丰富，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。

## 2、健康防护业务

以一次性手套为核心的健康防护业务是公司的传统优势业务，公司也是行业内首家完成一次性手套全品类布局的上市公司，可为客户提供最全品类的产品系列，年设备产能约500亿支。报告期内，公司在丁腈、PVC、乳胶、TPE/CPE手套传统应用的基础上，实现丁腈全麻、丁腈钻石纹、丁腈长袖及新颜色(玫红、浅深蓝、墨蓝)、无硫无促、低锌食品级手套产品等一大批新功能、新应用和新指标产品的量产，丰富了产品结构，实现品类延伸，进一步强化了公司作为行业内首家一次性手套全品类布局上市公司的优势。同时，公司持续开拓连锁超市、连锁便利店(CVS)等零售市场，实现产品在C端销售渠道的覆盖。医疗渠道继续深耕，华南、华东区域挂网完成，同时中标20余家较大规模的公立三甲医院。传统电商渠道继续发力，并增加新媒体运营销售板块，实现多渠道共同发展推进的景象。

公司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：公司是行业内第一个可在产线上实现全流程自动化的企业，并不断优化生产线设计和生产线管理，持续推进新型非标设备自研创新与新技术结合。报告期内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）效率提升方面：公司一次性PVC手套生产流程引进金属手模替换传统普通手模，降低模温和低降粘剂挥发，启动活性炭吸附回收降粘剂的技改项目，并开始启动丁腈生产线提速增效的技改项目，实现持续不断的效率提升和精益化低成本生产。截至本报告期末，防护事业部已拥有专利超过120项，包括30余项发明专利、80余项实用新型专利。

### 3、护理业务

目前主要业务是研发、生产、销售以急救箱包为主的各类紧急救援产品和一次性健康防护用品。在国内急救包市场上，子公司武汉必凯尔救助用品有限公司是较早引入国际第一急救（First Aid）理念和技术的企业，在家用、车载、公共场所、户外、差旅、军队、宠物、防护等各领域、各场景均有产品布局及市场触达。报告期内推出的新品洗脸干巾、急救毯都已做到行业品类前三，在国内市场成为逆势高速增长的典范；在欧洲和美洲急救包市场上，产品以车载急救包和工业场合急救包为主。在复杂多变的贸易环境下，护理业务盈利增速超过10%。

公司已在团风打造了医疗急救产业园区，建设了智能化、精益化智慧工厂，打通部分关键产业链瓶颈，完成部分单品自制及供应链整合，打造医用基础材料和急救护理产品的组合产品。公司“年产1,000万套急救包项目”全部达产后，护理事业部核心产品急救包的产能将实现翻倍，已接受更多国内车厂以及美国重点客户的审核，将持续面向广阔的国际和国内中高端、B端市场需求，开启全新的业绩引擎。公司子公司湖北高德急救防护用品有限公司是特斯拉所有车型车载急救包全球供应商，与德国奔驰、宝马、奥迪、法国雷诺等车企形成了长期战略合作。在中国汽车出口规模日渐扩大的趋势下，车企对车载急救包的需求也水涨船高，公司抓住时机开拓国内市场，进入国内汽车大厂的供应商名录，多家知名汽车厂已经通过对公司的验证审核，并完成订单交付。公司已与滴滴出行、招商银行、中国人寿、平安保险、太平洋保险等达成战略合作，为其提供急救包定制解决方案。同时，在我国新能源车出口的大好形势下，公司也在积极开拓出口新能源车的配备急救包市场，推动与更多车企的合作。

在国家大力推动急救护理事业的背景下，公司与苏州维伟思医疗科技有限公司在2023年度的合作更加深化，中标济南历下区幼儿园项目、淄博红会AED训练机项目和湖北省红会AED项目，公司和经销商合作创新AED城市布局模式，进一步推动AED在全国的普及，全面布局应急救援物资的战略方向。报告期内，苏州维伟思医疗科技有限公司PowerBeat®M系列（半自动体外除颤器）——“救援掌中宝”获批国家NMPA三类医疗器械注册证上市，改变了传统AED固定式放置的局面，显著提升院外AED急救效率和覆盖效能。未来，公司将持续致力于创新研发，提供周全的应急救援产品及服务。

#### 4、新营销业务

公司积极开拓并夯实大健康相关渠道市场，通过与第三方检测渠道、实验室渠道、食品餐饮渠道、商超渠道等合作，新增500多个客户，构建了多种业态的新营销体系。在报告期内，公司多平台合作实现终端延伸：新增基于“抖音”和“快手”等新媒体社交平台通过“直播带货”和“视频带货”等新型电商销售模式。2023年5月以来，公司抖音旗舰店和快手旗舰店销售额均再创新高。2023年新开拓的12寸丁腈家用手套产品也远超过公司其他类手套C端销售数据。另外，公司也对传统电商渠道进行了深度拓展，以阿里系为例，阿里系全平台年销售额同较2022年增长近200%，京东自营店铺洗脸干巾成为店铺首个评价破10万的产品，达到了类目前三。公司主推防护类新品“隐形口罩”——蓝狙士®纳米抗体防冠喷剂，以其独特的鼻喷形式在鼻腔黏膜形成保护层，有效阻隔病毒入侵感染。自5月5日上线以来，仅一个月的时间就超越了同类产品，达到该品类第一名。2023年8月，公司再次迭代发布蓝狙士的智能升级产品——蓝狙士®电子防护喷雾，电子防护喷雾一机三弹上市产生热烈反响后，相继上市了一机一弹、雾化弹替换装、新年限定款，成为鼻喷领先品牌，达到该品类第一名。公司将继续抓住内循环机遇，深耕国内市场，进一步完善营销多元化、渠道多元化、产品多元化的新营销思路。

报告期内，公司实现营业收入 492,707.49 万元，同比增长 0.54%；实现归属于上市公司股东的净利润-56,836.05 万元，同比下降 52.66%；扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润为-63,953.37 万元，同比增长 2.68%；实现经营活动产生的现金流量净额-7,288.58 万元，同比下降 114.74%。

## 二、报告期内董事会日常工作开展情况

2023年度公司董事会认真履职，严格按照《公司法》、《公司章程》以及《董事会议事规则》等相关规定勤勉审慎行使职权，会议的召集和召开符合相关法律、法规的规

定，未出现损害公司利益、股东利益特别是中小股东利益的行为。

### （一）董事会会议召开情况

2023年度，董事会共召开7次会议，主要内容如下：

会议届次	召开日期	会议审议议案
第五届董事会第三十次会议	2023年3月8日	审议通过《关于不向下修正“蓝帆转债”转股价格的议案》。
第五届董事会第三十一次会议	2023年4月27日	1、审议通过《关于<2022年度董事会报告>的议案》； 2、审议通过《关于<2022年年度报告及摘要>的议案》； 3、审议通过《关于<2022年度财务决算报告>的议案》； 4、审议通过《关于公司2022年度利润分配的预案》； 5、审议通过《关于续聘公司2023年度审计机构的议案》； 6、审议通过《关于<2022年度内部控制自我评价报告>的议案》； 7、审议通过《关于<2022年度募集资金实际存放与使用情况的专项报告>的议案》； 8、审议通过《关于2023年度董事、监事和高级管理人员薪酬方案的议案》； 9、审议通过《关于变更注册资本并修改<公司章程>的议案》； 10、审议通过《关于会计政策变更的议案》； 11、审议通过《关于董事会换届选举非独立董事的议案》； 12、审议通过《关于董事会换届选举独立董事的议案》； 13、审议通过《关于召开2022年年度股东大会的议案》； 14、审议通过《关于<2023年第一季度报告>的议案》。
第六届董事会第一次会议	2023年5月22日	1、审议通过《关于选举第六届董事会董事长的议案》； 2、审议通过《关于选举第六届董事会专门委员会的议案》； 3、审议通过《关于聘任公司总裁的议案》； 4、审议通过《关于聘任公司副总裁的议案》； 5、审议通过《关于聘任公司首席财务官的议案》； 6、审议通过《关于聘任公司董事会秘书的议案》； 7、审议通过《关于聘任公司证券事务代表的议案》； 8、审议通过《关于聘任公司内部审计负责人的议案》； 9、审议通过《关于2023年度新增银行授信及担保的议案》。
第六届董事会第二次会议	2023年8月29日	1、审议通过《关于<2023年半年度报告及摘要>的议案》； 2、审议通过《关于变更担保抵押物的议案》； 3、审议通过《关于公司新增向银行申请综合授信额度的议案》。

第六届董事会第三次会议	2023 年 9 月 28 日	1、审议通过《关于不向下修正“蓝帆转债”转股价格的议案》； 2、审议通过《关于 2023 年度新增银行授信及担保的议案》。
第六届董事会第四次会议	2023 年 10 月 30 日	1、审议通过《关于<2023 年第三季度报告>的议案》； 2、审议通过《关于子公司开展融资租赁业务及公司提供担保的议案》； 3、审议通过《关于心脑血管事业部拟进行内部重组的议案》。
第六届董事会第五次会议	2023 年 12 月 8 日	1、逐项审议通过《关于 2024 年度日常关联交易预计的议案》； 2、审议通过《关于 2024 年度公司及子公司申请授信及担保额度预计的议案》； 3、审议通过《关于 2024 年度购买理财产品的议案》； 4、审议通过《关于 2024 年度开展金融衍生品交易的议案》； 5、审议通过《关于 2024 年度对外捐赠额度预计的议案》； 6、审议通过《关于购买董监高责任险的议案》； 7、审议通过《关于与专业投资机构合作投资基金的议案》； 8、审议通过《关于变更全资子公司员工股权激励方案暨关联交易的议案》； 9、审议通过《关于召开 2023 年第一次临时股东大会的议案》。

## （二）董事会组织召开股东大会并执行股东大会决议情况

报告期内，公司共召开 1 次年度股东大会和 1 次临时股东大会。董事会严格按照《公司章程》履行职责，认真执行股东大会的各项决议，推动公司治理规范化运作和健康发展，具体情况如下：

会议届次	召开日期	投资者参与比例	披露日期	会议决议
2022 年年度股东大会	2023 年 05 月 22 日	30.68%	2023 年 05 月 23 日	《蓝帆医疗股份有限公司 2022 年年度股东大会决议公告》（公告编号：2023-030）刊登在 2023 年 5 月 23 日的《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》、《证券日报》和巨潮资讯网（ <a href="http://www.cninfo.com.cn">http://www.cninfo.com.cn</a> ）
2023 年第一次临时股东大会	2023 年 12 月 26 日	32.60%	2023 年 12 月 27 日	《蓝帆医疗股份有限公司 2023 年第一次临时股东大会决议公告》（公告编号：2023-084）刊登在 2023 年 12 月 27 日的《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》、《证券日报》和巨潮资讯网

				( <a href="http://www.cninfo.com.cn">http://www.cninfo.com.cn</a> )
--	--	--	--	---

### (三) 董事会各专门委员会履职情况

#### 1、审计委员会

审计委员会根据《公司章程》、《审计委员会议事规则》及其他相关规定，积极履职尽责。报告期内，审计委员会共召开了 8 次会议，详细了解公司的财务状况和经营情况，审查了公司定期报告、业绩预告、续聘会计师事务所、会计政策变更、关联交易、银行授信及担保、购买理财及金融衍生品交易等事项，对公司财务状况和经营情况实施了有效的指导和监督，充分发挥了专业职能和监督作用。

#### 2、战略委员会

公司战略委员会根据《公司章程》、《战略委员会议事规则》及其他相关规定，积极履职尽责。战略委员会成员根据公司发展的需要，及时、有效的对公司重大事项提出了合理建议。报告期内，战略委员会共计召开了 3 次会议，对公司长期发展战略、心脑血管事业部内部重组以及投资基金事项进行了研究，并根据现有的战略规划和公司自身发展情况，对公司未来战略发展提出建议。

#### 3、薪酬与考核委员会

薪酬与考核委员会根据《公司章程》、《薪酬与考核委员会议事规则》及其他相关规定，积极履职尽责。报告期内，薪酬与考核委员会共计召开 2 次会议，对公司薪酬与考核制度执行情况进行监督，同时，结合实际情况对公司董事、监事及高级管理人员薪酬与考核政策与方案进行了审查。

#### 4、提名委员会

提名委员会根据《公司章程》、《提名委员会议事规则》及其他相关规定，积极履职尽责。报告期内，提名委员会共计召开了 2 次会议，对公司换届选举非独立董事、独立董事候选人以及新一届董事会总裁、副总裁、首席财务官、董事会秘书、证券事务代表、内部审计负责人候选人的教育背景、职业经历和专业素养等综合情况认真审核，确保董事会换届工作的顺利开展。

### (四) 独立董事履职情况

2023 年度，公司独立董事均严格遵守《上市公司独立董事管理办法》、《公司章程》以及公司《独立董事工作制度》等相关规定，忠实、勤勉、尽责地履行职务，积极参与股东大会、董事会及各专门委员会、独立董事专门会议，认真审议各项议案，充分发挥自己的专业优势对公司经营发展、战略方向提供专业、客观的建议，促进提升董事会决策水平和效率；通过现场参加董事会、电话及邮件等方式与公司管理层座谈、交流、定期审阅公司发布的公告，及时了解掌握公司经营与发展情况，获悉公司各重大事项的进展情况，对公司信息披露情况等进行检查和核查，积极有效地履行了独立董事的职责，维护了公司和中小股东的合法权益。

独立董事履职具体情况详见独立董事向董事会提交的《独立董事 2023 年度述职报告》，公司同日披露于指定信息披露网站。

#### **（五）组织完成董事会换届，持续完善治理规范体系**

报告期内，公司顺利完成董事会的换届选举工作，第六届董事会由 7 名董事组成，其中独立董事 3 名，董事会人员、构成、选举程序等合法合规。新一届董事会完成高级管理人员聘任，组成经营管理层，成员保持稳定，保障了公司运营管理的稳定延续。

#### **（六）积极践行 ESG 理念，坚持长期可持续发展战略**

2023 年，董事会积极开展 ESG 管理工作，结合公司实际，制定了 ESG 管理目标，细化了相关主体职责，将 ESG 管理全面融入到环境安全、社会责任、公司治理的各个环节中。公司董事会积极践行社会责任，主动担当，通过持续完善公司治理结构、加强内控建设、持续提升经营业绩、制定股东回报方案等切实实现对股东的积极回报；加强 ESG 管理与披露，保障公司长期、健康、稳定向上发展。

董事会完整、准确总结 ESG 开展成果，编制并披露公司《2023 年度环境、社会和公司治理（ESG）报告》，在资本市场展现负责任的企业形象，推动公司可持续健康发展。

### **三、未来发展重点规划**

#### **（一）公司发展战略**

2024 年作为公司第三个“十年”计划的第二年，公司全面开启“中国品牌”的锻造，系统构建出蓝帆微笑曲线。通过加大产品创新，向世界级的“中国创造”升级，打造具有国际影响力的“蓝帆医疗”品牌，提高自有品牌影响力。医疗器械是全球化行业，公司需要积极探索国际化创新发展之路。一方面，公司在产业层面积积极布局，顺应国家



战略，融入国内国际大循环，顺应环渤海湾区一体化、长三角一体化等国家发展战略，先后与潍坊临朐、廊坊等各级政府开展了扎实且富有成效的战略推进，同时，2023年11月28日，公司与中国医疗器械有限公司签署了战略合作协议，双方将实现全面产业互补、战略协同，形成更质量的共生生态圈，进一步加深在大健康、新医疗领域的产业布局和投资，奠定未来的新起点。另一方面，公司将更深度顺应“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，同产业链上下游企业组团出海，对外输出技术、标准、品牌，携手中国品牌、产品、技术组团出海的生态圈发展新里程，为海外市场构建当地产业链赋能。公司将通过科技创新驱动高质量发展，继续完善全球化布局，顺应世界发展趋势，服务国人健康的同时，为世界医疗健康贡献中国企业的解决方案。

### 1、心脑血管业务

(1) 坚持全球化布局。医疗器械是全球化行业，根据 Percedence Research 数据预计 2023 年医疗器械全球市场规模将超 6,000 亿美元，2030 年将达到 8848 亿美元，复合增长率达到 5.8%。根据 Frost & Sullivan 的数据，中国 2022 年医疗器械市场规模达 9573 亿人民币，仅约全球市场的 23%，欧美发达国家市场在全球占主要比重，我国市场占比仍较低，我国医疗企业“走出去”是必由之路。心脑血管事业部不仅拥有海外注册证，更为稀缺的是在海外拥有研发、临床、注册团队及营销网络。在建立全球研发机制的同时，为更好的应对各产品在不同区域的上市，组建了应对欧盟 CE、日本 PMDA 及中国 NMPA 等审批的临床及注册团队。并且，在心血管领域深耕超过 20 年，已在全球形成稳定的销售网络，在新产品上市后可以快速的实现销售。

(2) 坚持产品全部拥有自主知识产权。公司作为一家在全球拥有销售网络的企业，特别是在欧美等注重知识产权保护的国家，为了更好的与国际心血管领域巨头如波士顿科学、美敦力、雅培及爱德华同台竞技，公司心脑血管产品均拥有自主知识产权。如：公司针对高出血风险（HBR）患者的专用支架 BioFreedom<sup>®</sup>是欧洲心血管治疗指南推荐在售的、可应用于 HBR 患者的冠脉药物支架，也是全球首款美国 FDA、欧盟 CE、日本 PMDA、中国 NMPA 均获批的针对 HBR 患者使用的支架；公司的优美莫司药物球囊扩张导管则是第一款创新通道获批的雷帕霉素类药物球囊，且临床结果公布在美国 TCT 大会“突破性临床进展”板块、又发表在国际顶级期刊 JACC 杂志上的冠脉药球产品。

(3) 坚持自主创新的同时，以技术领先和学术高度享誉全球。在创新研究方面，公司研发的瓣膜产品在 *European Heart Journal* 等顶级刊物发表论文，拥有 26 篇文献、8 项上市后临床试验。公司在冠脉领域使用的独家专利药物 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，并被美敦力在其旗舰产品 ONYX 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，JACC2021 上刊载的 2 年随访显示，ONYX 支架比 BioFreedom® 支架全因死亡率高约 22%。公司始终追求行业技术的领先，在依托独家专利药物 BA9™ 的药械结合技术、独特的瓣膜产品设计、独家研发的射流抽吸导管技术等方面均有深厚的技术沉淀。

根据多科室业务战略的发展思路，公司未来将持续完善商业模式互补、风险对冲的业务板块布局，深挖已有板块的业务潜力，打造更加全面的医疗器械产业布局，为将来向更多科室推广更多品类的医疗器械产品奠定了坚实的基础。

## 2、健康防护业务

(1) 努力开拓市场，构建可持续发展新局面。健康防护事业部凭借着 20 年全球销售网络、良好商业口碑和客户积累，在 2023 年仍处在去库存阶段的行业周期低谷中逆流而上、勇于开拓，自 2023 年下半年起，除少量长期闲置的老旧产能外，公司已基本实现满产，在原来位居全球前五的基础上市场份额和行业地位进一步巩固和提升。

(2) 不断提升生产工艺和自动化生产水平，降低产品生产能耗和物耗。公司是行业内第一个可在产线上实现全流程自动化的企业，在技术创新、效率提升、精益运营、数字化智慧工厂等方面持续深化内功，构建出长期可持续发展新局面。

(3) 继续加强新产品开发、提升现有产品及在产品应用方面创新，重点推进高附加产品的生产和销售，不断扩大产业规模效应，提升行业领先优势和企业核心竞争力，在增加销量的同时开辟和发展粘性强、规模大和长期稳定合作的忠诚客户。

(4) 继续加强成本管理，不断降低生产、运营成本。以全面预算为基础，不断增强全员成本意识，系统性传导成本控制理念。引导生产经营管理每一个环节向着更加高效、合理的方向不断改进，不断推动公司每个生产、运营环节提高经济效益，进而增强公司综合竞争力。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。同时，公司开始针对现有的 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、质量来实现生产成本的继续下降和经营效益的提升。公司预计技改将会在 2024 年产生显著的降本增效效果，对业绩产生积极贡献。

### 3、护理业务

(1) 进一步提升市场占有率，护理事业部将保持在欧洲、美洲等市场占有率的同时，不断提升国内市场占有率。由于中国的急救业务尚处于不成熟阶段，消费者的认同度严重低于行业专业人员的认同度，因此急救业务在国内市场尚有很大的发展空间。车载应急包是护理事业部的传统优势，目前中国的新能源车出口势头良好，公司将努力开拓出口新能源车的配备急救包市场，开拓与更多车企的合作。

(2) 大力提高科技研发水平，持续进行技术研发投入，积极拓展产品线，积累和贡献适应市场的差异化产品、高技术含量的新产品，提升产品质量。随着公司研发能力的提升，护理事业部将提供更为人性化、更好护理水平的新急救材料，以及更有创意、更能适应场景需求的急救物资。

(3) 携手苏州维伟思医疗科技有限公司、青岛悟空智联医疗科技有限公司三方签约，联合组建“应急救护产业联盟”，将进一步打通院内院外医疗救治的黄金生命通道。

### 4、新营销

新营销业务，是承接公司面向未来，“严肃医疗+消费医疗”、“医疗器械+生物科技”发展战略，覆盖院外产品、构建国内品牌的平台、载体。2024 年，公司新营销团队将承接 2023 年国内销售中心由生产型销售到市场型销售的转变，深度耕耘市场型销售的终端延伸，继续在“抖音”“快手”新媒体社交平台“直播带货”“视频带货”，强化蓝帆 2C 品牌效应，让“我保护，你放心”的蓝帆品牌成为消费者心中的首选。

### 5、投资孵化业务

为持续提升蓝帆医疗在中高值耗材领域的综合竞争实力，依托公司科研平台，公司布局了投资孵化新业务，具体情况及未来发展如下：

(1) 微创外科领域：公司布局微创外科业务线，致力于通过更小的创伤实现更好的疗法，在各种腔内肿瘤疾病和开放、腔镜外科手术的设备、技术、疗法上不断创新，持续推出国内外领先的原研创新产品，在商业化和产品布局上实现高速成长。公司以全球首创的 RenoVue®/RenoPort® 一次性使用腔内闭式镜头清洗器的上市为起点，蓝帆外科正式拉开众多独家原创产品陆续进入注册流程、登陆全球外科行业、造福患者的序幕。

(2) 神经介入领域：公司依托在心血管领域多年的技术积累优势，通过投资孵化方式在神经介入领域已布局出血类、缺血类、通路类等多条产品线，实现了脑卒中整体解决方案的战略布局。2024 年 1 月，畅驰™ 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。未来神经介入板块将进一步链接医院、科研机构与企业，在神经介入的基础上打造脑科学产业集群。

(3) 外周介入领域：泛血管疾病是人类首要死因，泛血管即人体血管总和，“泛血管”概念体现对人体血管的系统认知，以动脉粥样硬化为病理特征，危害心、脑、四肢等，公司依托在心、脑血管疾病上的深厚积累和底层技术平台，也通过投资孵化布局了外周血管领域。外周高压球囊、动静脉瘘高压球囊两款产品于 2023 年 12 月获得药监局批准上市。此外，具备特殊功能的外周刻痕球囊、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。

未来，公司会更加积极关注包含微创外科、神经介入、外周介入在内的三大投资孵化业务的研发、生产与销售，丰盈与优化产品种类与性能，为未来医疗器械国产化贡献一份力量。

## (二) 2024 年公司经营计划

2023 年公司尚处于面向未来全新启程的关键转折历史时期，但各项经营指标均呈现接近拐点趋势。2024 年内公司将努力克服重重困难，有序推进公司的战略规划和业务布局，进一步加强产品研发、市场拓展等多方面综合能力，优化生产以及管理效率，以期营业收入和经营业绩能够有明显的增长和恢复，力争扭亏为盈。2024 年公司的整体经营计划如下：

### 1、创新研发

(1) 心脑血管事业部将紧跟市场需求和行业技术发展趋势，持续加大研发投入，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、第三代冠脉药物球囊、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等多个重磅在研或处于注册临床阶段产品，并密切关注全球范围内的行业前沿技术，持续推进新技术与研发项目的储备与立项。

(2) 防护事业部重点工作包括新型节能减排、生产线的技术改造和精细化管理的全面提升、重点产品的关键技术突破、差异化新产品的研发、高性能新材料手套的研发

等，并通过健康防护手套的新产品和新技术不断升级，持续打造公司产品的核心竞争力。

(3) 护理事业部将重点进行产品品类研发，包括标准型车载急救包、AED 急救包、智能急救箱包等产品的创新研发，同时提升国内、国际贸易团队产品设计、产品样品、解决方案的能力。

## 2、营销及市场拓展

(1) 心脑血管事业部将借助自身多年的行业积累，进一步扩大国内市场医疗器械的销售网络，未来有望借助这些销售网络为自主经营的冠脉植介入、瓣膜置换和修复领域新产品销售导入赋能。

(2) 2023 年度，公司积极参加了阿拉伯国际医疗器械展览会（Arab Health）、德国劳保展 A+A、美国 FIME、日本医疗展 Japan Medical、巴西医疗展 HOSPITALAR、俄罗斯 ZDRAVOOKHRANENIYE、马来西亚国际橡胶手套展览会、德国杜塞尔多夫国际医疗器械展览会等十几个展会以及山东省商务厅组织的“出境商务洽谈活动”，全方位展现心脑血管、健康防护、护理事业部的明星产品，深入了解市场终端销售情况和各客户库存数据及未来订单情况。同时公司积极参加了国内第 24 届东北国际口腔器材展、第 28 届华南国际口腔展、第 104 届中国劳动保护用品交易会和第 48 届中国国际医博会。2023 年 5 月，公司为助力淄博烧烤节在体验地联合淄博红十字会搭建应急服务站，全程保护进淄赶“烤”的游客安全，除了健康防护手套外，还展出了湿巾、急救包等防护和护理产品。接下来，公司将继续参加全球各地组织的专业展会、组织商务出访，通过多种渠道积极开拓海外市场，全力争取更多优质订单。

(3) 公司将充分发挥遍及全球的销售渠道和客户基础的优势，在巩固现有市场的基础上，加大营销网络覆盖力度，与京东、天猫、淘宝、抖音、小红书等国内主要电子商务平台建立良好的深度合作关系，线上、线下强强联合搭建品牌和流量矩阵。提升营销网络的区域辐射能力、学术推广能力及地区竞争优势，积极拓展市场份额，提升产品渗透率，为公司经营业绩的增长提供有效支撑。

## 3、成本管控

(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，节约开支。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：首先通过优化产能结构、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；其次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；再次不断实现新产品、新工艺的突破，推出适应市场需求的差异化、高科技的新产品；同时继续深耕细挖，发展粘性强、规模大、长期稳定合作的忠诚客户；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、质量来实现生产成本的继续下降和经营效益的提升。

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

#### (4) 科创总部及产业化基地项目建设

目前公司正在积极推进在上海投资建设科创总部及产业化基地项目，科创总部及产业化基地项目由国内顶尖的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、冷热源机房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。该项目入选上海市 2023 年市重大工程项目，名列上海 77 个重点科技产业类项目之一。

### 4、完善产业布局，资本层面开启新里程

(1) 顺应国家战略，完善产业布局。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。2023 年，公司顺应这个战略蓝图，先后与潍坊临朐、廊坊等各级政府开展了战略合作，同时把护理事业部总部迁址到了武汉。2023 年 11 月 28 日公司和国药器械在首届链博会上签署了战略合作协议，公司与国药将实现全面产业互补、战略协同。公司将依托目前的战略合作布局，形成更高质量的共生生态圈。

#### (2) 子公司增资扩股引入战略投资者，开启资本新篇章

2024 年 3 月，北京蓝帆柏盛医疗科技股份有限公司（以下简称“蓝帆柏盛”）已收到首都大健康产业（北京）基金（有限合伙）、河北临空领航产业股权投资基金合伙企业（有限合伙）、临朐福望壹号股权投资基金合伙企业（有限合伙）合计支付的全部 9 亿元增资款项，蓝帆柏盛的注册资本已增加至人民币 12,486.5671 万元，并完成工商

变更登记。公司成功引入战略投资者是国企携手民企、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。

2024 年度，董事会将根据资本市场规范要求，继续提升公司规范运营和治理水平；按照监管要求做好信息披露工作，确保公司信息披露的内容真实、准确、完整，不断提升公司信息披露的质量；强化自愿性信息披露，进一步提高信息披露的主动性、针对性、有效性，切实维护投资者的参与权，保护投资者的合法权益；持续深化 ESG 管理实践，在依法合规诚信经营的同时，注重环境保护、安全生产、员工权益保护、投资者权益保护，坚持不懈提升公司治理能力，推动公司在资本市场中的可持续发展。

蓝帆医疗股份有限公司

董事会

二〇二四年四月二十五日