

蓝帆医疗股份有限公司

2019 年度董事会报告

2019 年,公司董事会严格按照《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,按照年度的工作计划,较好地完成了各项经营任务,现将董事会 2019 年度工作情况汇报如下:

一、2019 年度公司经营情况回顾

2019年度,医疗器械行业面临较大挑战:行业监管日趋严格、耗材两票制试点扩大、集采降价政策推陈出新、医保控费成常态,行业变革加剧。与此同时医疗器械行业也面临巨大发展机遇:人民生活水平逐步提高,人口老龄化趋势日益严重,将增加人们对医疗器械产品的需求。随着新医改政策的逐步落实,医疗卫生体系的不断发展完善,医疗保障方面的政策陆续推出,医疗器械市场将保持较快的增长态势。

报告期内,公司董事会和管理层严格执行股东大会的各项决策,努力构建企业可持续发展的竞争优势,较好地完成了年度经营目标:公司实现营业收入347,561.42万元,同比增长31.00%;实现营业利润56,827.12万元,同比增长56.24%;实现利润总额57,629.62万元,同比增长61.01%;实现归属于上市公司股东的净利润49,029.51万元,同比增长41.41%;扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润为47,302.96万元,同比增长21.98%;实现经营活动产生的现金流量净额78,278.91万元,同比增长20.55%。

报告期内,根据公司与淄博蓝帆投资有限公司签署的《关于CB Cardio Holdings II Limited之盈利预测补偿协议》和与北京中信投资中心(有限合伙)等《关于CB Cardio Holdings V Limited之盈利预测补偿协议》(以下简称“《盈利预测补偿协议》”),淄博蓝帆投资有限公司、北京中信投资中心(有限合伙)及管理层股东承诺CB Cardio Holdings II Limited(以下简称“CBCH II”)2019年度实现的净利润不低于45,000万元,根据德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)出具的《蓝帆医疗股份有限公司重大资产重组标的公司利润承诺实现情况审核报告》,2019年度CBCH II实现的扣除非经常损

益后净利润为46,192.89万元，完成2019年度业绩承诺。

截至报告期末，公司研发技术人员总共544人，占企业总人数的13.25%。公司通过不断自主创新研发，研发投入29,687.99万元，已获专利技术超过320项，公司将统筹整合研发资源，不断根据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。

（一）主营业务持续稳健推进

1、健康防护领域

健康防护领域主要产品为健康防护手套、急救包、医用敷料等医疗防护产品线，主打产品PVC手套市场份额近年来一直保持全球领先。

（1）健康防护手套

报告期，健康防护手套产品实现营业收入167,815.66万元，占公司总业务收入的比重为48.28%，保持了稳定的发展态势。公司通过自主研发创新，不断实现现有产品的升级换代及新产品的推出，持续扩大国内外市场份额，健康防护手套的总产能已超过180亿支/年。2019年，公司推出“家用两支包”和“高档保暖劳保手套”两个新品类的加长PVC手套，可以满足不同细分市场的需求；丁腈手套在传统天蓝色和蓝紫色手套的基础上，推出高端的黑色、白色和深蓝色手套，可广泛应用于无尘电子、高档餐饮、高端美容等领域，产品种类不断扩充，提高了产品多样性和市场占有率；TPE手套具有优良的弹性和缓冲性能，在食品和餐饮领域应用广泛。

（2）急救包和医用敷料

急救包和医用敷料涵盖健康防护大部分产品领域，可与公司产品在各相关领域实现协同配套。急救箱包按市场分为符合德国、英国、意大利、美国、加拿大等国家标准的急救包。为增强满足客户需求的能力，本年度新增三类急救包产品系列：第一类是便携护理系列，适用于公众出行、户外运动，专业运动等日常外伤应急处理，方便个人随身携带；第二类是公共安全系列，适用于环境复杂、人员多流动大，意外伤害多发的公共场所应急处理，用于处理突发事件；第三类是DIY系列，适用于个人、企业的个性化定制需求。急救包和医用敷料属于在公司原有业务基础上拓展的新产品组合以完善业务布局，为公司的生产经营服务，满足客户一站式采购的需求。目前公司正在推进公开发行可转换公司债券事项（以下简称“可转债”），目前公司可转债已于2020年4月3日通过中国证监会审核，募投项目之一为收购武汉必凯尔救助用品有限公司（以下简称“武汉必凯尔”）100%股权，若公司成功完成收购，公司将拓展家庭消费各

类紧急救援产品和一次性健康防护用品的产品组合，拓展与国际知名车企及多样终端消费领域用户的合作，实现与现有产品的协同作用，巩固中低值耗材产业布局，提升品牌效应。

(3) 围绕健康防护整体解决方案，公司另外还将扩展手术手套、医用外科口罩和防护口罩、消毒杀菌护理等健康防护系列全方位产品矩阵，满足下游客户对防护产品的多样化、综合化的一站式采购需求，持续引领中国健康防护产业高速发展。

2、心脑血管领域

心脑血管领域业务以心脏介入器械产品为主，涵盖裸金属支架、药物洗脱支架、药物涂层支架、球囊导管及其他介入性心脏手术配套产品，报告期内，心脏介入器械（包括自产和代理）实现营业收入173,733.61万元，占公司总业务收入的比重为49.99%。柏盛国际是全球知名的心脏介入器械跨国公司，冠脉支架的市场份额位居全球第四，中国前三，分别在新加坡和山东威海两个生产基地。由柏盛国际生产的各类支架产品共销往全球90多个国家和地区，产品涵盖BioFreedom™、BioMatrix™、爱克塞尔®（EXCEL）、心跃™（EXCROSSAL）等旗舰产品在内的药物涂层支架（DCS）、药物洗脱支架（DES）、裸金属支架和球囊及球囊导管等心脏介入手术相关器械产品。2018年柏盛国际和NVT AG（以下简称“NVT”）签署了关于英国和爱尔兰片区TAVR产品的独家分销协议，由柏盛国际充分利用TAVR产品客户与心脏冠脉支架客户高度重叠、可利用现有资源进行市场推广和渗透的协同优势，开始逐步启动对TAVR产品的市场销售。未来公司将持续扩充PCI配件、药物球囊、结构性心脏病、血管介入、神经介入等相关产品线，提升产品组合竞争力，打造心脑血管器械的综合性全球平台。

(1) 心脏冠脉支架

心脑血管事业部已配备6条完整的金属支架、输送系统及药物支架生产线，机械设备产能达142.6万条/年，2019年度心脏冠脉支架产品实现营业收入149,204.52万元。公司通过持续创新产品、技术和服务提供更好的治疗解决方案，让每一分钟全球心脏病患者都因使用了蓝帆医疗的心脏支架而改善健康，受益患者已累计超过500万人。公司研发的全球第一款无涂层药物支架 BioFreedom™，是目前全球范围内唯一能够术后服用抗血小板药物从1年降至1个月的支架，从根本上预防了病人的出血风险。

(2) 其他

心脑血管领域业务还涉及生产球囊扩张导管等其他产品，并销售自有或代理的导管、导丝、球囊等介入性心脏手术相关器械产品等，PTCA冠脉球囊导管（BioStream™）

和球囊扩张导管（Powerline™）为核心产品，球囊导管等产品2019年度实现营业收入24,529.09万元。此外，柏盛国际自2018年起在爱尔兰及英国地区代理销售NVT的TAVR产品，与NVT开始合作。

（3）通过并购，进一步丰富心脑血管领域产品组合

公司收购柏盛国际后，除了不断提升心血管领域现有业务，也努力在垂直领域做到精深并积极开展一系列国内外重大合作。其中，公司与部分董事、高管等以合计10,160万元受让苏州同心医疗器械有限公司10.16%股权，双方将携手推进全磁悬浮式人工心脏“CH-VAD”在全球市场的临床、注册及市场开发等业务，不断丰富、扩充心脑血管医疗器械领域的产品组合。

同时，公司拟通过公开发行可转债募集资金不超过31.44亿元，其中约13.91亿元用于收购及增资瑞士经导管主动脉瓣置换术（TAVR）植入器械领先企业NVT（为登陆欧洲市场的第五家TAVR生产厂商）。此次公司通过并购NVT加码医疗器械黄金赛道TAVR，一方面可以获取行业领先的前沿技术和产品，实现快速切入并全力进军TAVR市场，另一方面能够充分协同柏盛国际在全球冠脉介入销售网络和客户资源，增强心脑血管事业部的竞争力，实现产品布局的多元化延伸。

（二）技术开发与科技创新

1、健康防护领域

截至2019年12月31日，累计已申请的专利为67项。公司持续与华东理工大学、青岛科技大学进行关于健康防护手套类技术开发合作，通过不断创新研发，持续推动制造技术升级。

自动化水平方面：PVC车间陆续安装手套在线监测设备，全自动化仓储系统逐步推广，不断强化公司自动化水平；“60亿支/年健康防护（新型手套）项目”二期（40亿支/年）以电能信息采集与管理系统为切入点，先行展开电力系统管理的科学性、自动化建设，在人机交互、数据得实时性、数据管理、储存安全方面实现了跨越式提升，向智能工厂的全面建设迈出坚实的一步；公司自主研发的丁腈手套全自动手模在线点数器，2019年度完成研发并推广使用，实现自动在线检测手模空缺数据，进一步提升自动化水平。

新产品技术研发方面：公司自主研发丁腈胶乳配方复配技术、黑色、白色、深蓝色手套和黄色喷码手套等多品种手套的生产技术；同时通过自主研发调配，引进多种性能优异的原材料，丰富了产品配方体系，保证公司多元化产品的需求。

2、心脑血管领域

截至2019年12月31日，累计已申请的专利达261项。柏盛国际始终坚持产品技术研发，目前储备了钴铬合金无聚合物药物涂层支架、药物球囊、二尖瓣置换、BA9药物活性研究、高压球囊、心内球囊、心内微导管、心内血管特殊病变器材等丰富的在研项目，确保处于心脏支架行业的技术前沿阵地。

为进一步扩充心血管科室医疗器械产品线，公司拟通过收购NVT获取前沿产品技术，并有望借助柏盛国际的全球渠道实现快速上量，并尽快推动TAVR产品在中国的落地发展；目前国内TAVR市场仍处于发展初期，预计到2025年国内市场规模有望达到58亿元，年均复合增长率将高达52.7%，市场前景广阔。蓝帆医疗在心脑血管领域的布局日趋明晰，由单一产品拓展到涵盖冠脉介入、结构性心脏病、心衰等心脏病整体解决方案，产业布局更加完整。

公司将坚持投资并购与创新研发相结合的方式，持续开发和并购具有核心技术及适应市场需求的新产品，逐步落实从投资并购到创新研发的稳健增长、持续创新之路。投资并购上，将充分利用专业团队通过产业基金、投资、并购等多种形式展开；创新研发上，搭建国际国内两个研发平台，构建三级机制：一是在美国成立公司第一个全球研发中心BIOSENSORS INTERNATIONAL INNOVATION CENTER，服务蓝帆医疗心脑血管介入医疗业务板块，以全球视野布局国际领先的研发方向和创新产品；二是在上海设立新的研发平台，聚焦吸引国内外一流人才，将国际创新产品引入国内落地上市，并研发符合中国市场需求的创新产品；三是充分利用新加坡、山东两个制造基地的优势，做好技术升级和研发落地，给公司未来发展装上高速引擎。公司计划未来启动在结构性瓣膜疾病和神经介入等治疗器械领域的研发计划，拓展全球工程师和研发人员储备，进一步增强研发实力。公司未来将通过多赛道布局的“中低值耗材+高值耗材”的业务结构，全面赋能，实现医疗器械领域的跨越式发展。

（三）市场开拓

1、健康防护领域

国际市场：公司产品销售网络已覆盖5大洲110余个国家，PVC手套市场占有率持续位居全球第一。面对中美贸易纠纷等错综复杂的全球经济环境，公司制定了“优化结构（产品结构、客户结构）”的销售策略，充分利用战略营销和对冲机制，在巩固成熟市场的同时，努力开拓欧洲、中东、亚洲以及南美等新兴市场，新增客户100余个，进一步夯实国际市场份额，取得良好的经济效益。

国内市场：公司采用“线下+线上双轮驱动”的发展策略，积极推动“蓝帆医疗”和“手护佳”双品牌建设，客户群体进一步拓展，粘性进一步增强。线下渠道方面，公司在国内最大的市场电子工业市场占有率超过60%，稳居行业第一；医疗渠道和OTC渠道并行发力，一方面大力开发医院渠道，另一方面增加OTC渠道产品种类。线上渠道方面，公司对线上店铺进行系统升级，开发线上分销体系。报告期内，新开发客户230余家，进一步优化了客户结构。

2、心脑血管领域

国际市场：在新加坡、瑞士、法国、德国、西班牙、日本、美国、荷兰、韩国、英国、印度等国家和地区均设有运营主体，由新加坡柏盛国际生产的各类支架产品共销往全球90多个国家和地区，销售量40万条。2018年柏盛国际和NVT签署了关于英国和爱尔兰片区TAVR产品的独家分销协议，由柏盛国际充分利用TAVR产品客户与心脏冠脉支架客户高度重叠、可利用现有资源进行市场推广和渗透的协同优势，开始逐步启动对TAVR产品的市场销售。根据Allied Market Research数据，2017年度TAVR产品在全球市场容量达28亿美元，预估2025年将上涨至81亿美元，市场前景广阔。目前柏盛国际已建立起稳定的销售渠道，积累了丰富的客户资源和经销商网络，为后续产品迅速开拓市场提供有力保障，并为公司未来新增的事业部扩展国际市场打开良好的基础。

国内市场：吉威医疗支架产品销量持续稳定提升，销售量达到36万条，销售植入量同期增长超过18%，超过行业整体增长。爱克赛尔[®]（EXCEL）支架自上市以来截至2019年末累计销量超过220万条，累计超过150万患者受益于其产品及疗法。2017年10月中国市场完成核心产品的更新换代，新一代生物可降解涂层药物洗脱支架心跃[™]（EXCROSSAL）支架成功上市后销量持续稳定增长，截至2019年末，已在全国26省成功进入省标/挂网，覆盖26省的多家医院，产品试用、行销植入及渠道开发有序展开，产品性能得到了手术医生的广泛好评。心跃[™]（EXCROSSAL）药物释放更快，推送性更安全，临床效果更好，可有效缩短PCI术后患者服用双联抗血小板药物治疗（DAPT）的时间，产品性能得到了手术医生的广泛好评。

（四）再融资项目助力公司发展

报告期内，公司拟公开发行可转债，发行总额不超过人民币314,404万元（含314,404万元），可转债募投项目涉及收购介入主动脉瓣膜公司NVT AG 100%股权及补充营运资金项目、收购CBCH II 6.63%的少数股权项目、收购武汉必凯尔100%股权项目、第三

期年产20亿支健康防护（新型手套）项目和年产40亿支PVC健康防护手套项目等,可转债项目已于2020年4月3日通过中国证监会审核。

公司在自身资源禀赋和新的起点上,顺应长远发展需要,制定了以医疗耗材为主要产品载体、寻求建设跨科室、跨品类的“高值、中值、低值耗材”综合业务平台的医疗器械业务发展战略。当前,公司的防护业务以中低值耗材为主要产品载体,心脑血管业务以高值耗材为主要产品载体;公司在深刻认知中低值耗材和高值耗材在研发取证周期、竞争力要素和商业模式差异的基础上,依靠内生和外延并重的发展路径,形成商业模式互补、经营风险对冲、有效抵抗周期性的医疗器械业务布局,实现持续、稳健成长的目标。

项目建成及资源整合后,公司医疗及防护手套产能将进一步扩大,心脑血管相关器械产品线将进一步丰富,可以满足快速增长的产品市场需求,为公司带来良好的经济效益,进一步提升公司的综合实力,可对公司未来生产经营所需的资金形成有力支撑,增强公司未来抗风险能力,促进公司持续健康发展。

（五）注重员工队伍建设，增强企业文化凝聚

2019年,公司秉承“开放、包容、规范”核心企业文化,通过内部“企业大学”蓝帆学院和人力资源部等科学系统人才培养机制,持续开展员工培训和继续教育,以培训学习和业务发展为两个主要抓手,引导促进员工提升和组织发展。

报告期内,公司依托蓝帆学院和各专业部门协同先后组织了健康防护事业部与心脑血管事业部联合“M50（管理精英班）”,“C1（心内业务专题班）”,“经销商赋能培训”,“全员专业技术提升”等众多专题培训学习项目,组织内部学员和优秀干部员工通过参观学习、主题培训、在线自学、现场实操等多种形式,催化交流融合,推动学习蜕变,实现赋能共生。

二、报告期内董事会会务情况

2019年度公司董事会认真履职,严格按照《公司法》、《证券法》审慎形势权益,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、股东利益的行为;未出现违规操作行为。

（一）董事会会议情况

2019年度,董事会共召开9次会议,主要内容如下:

1、2019年3月8日，公司第四届董事会第二十次会议召开，会议审议并通过了《关于控股子公司申请银行授信的议案》、《关于山东吉威医疗制品有限公司对 Biosensors International Group, Ltd.提供担保的议案》、《关于向关联方申请借款的议案》和《关于召开 2019 年第一次临时股东大会的议案》。

2、2019年4月12日，公司第四届董事会第二十一次会议召开，会议审议并通过了《关于<2018 年度董事会报告>的议案》、《关于<2018 年年度报告及摘要>的议案》、《关于<2018 年度财务决算报告>的议案》、《关于公司 2018 年度利润分配的预案》、《关于续聘公司 2019 年度审计机构的议案》、《关于<2018 年度内部控制自我评价报告>的议案》、《关于<重大资产重组标的公司 2018 年度及累积利润承诺实现情况的专项说明>的议案》、《关于<2018 年度募集资金实际存放与使用情况的专项报告>的议案》、《关于 2019 年度采购自动化设备及配套服务暨关联交易的议案》、《关于确认控股子公司 2018 年度关联交易及预计 2019 年度日常关联交易的议案》、《关于修订<公司章程>的议案》、《关于 2019 年度董事、监事和高级管理人员薪酬的议案》、《关于公司限制性股票激励计划首次授予限制性股票第四个解锁期可解锁的议案》、《关于公司会计政策变更的议案》、《关于变更审计部部长的议案》和《关于召开 2018 年年度股东大会的议案》。

3、2019年4月26日，公司第四届董事会第二十二次会议召开，会议审议并通过了《关于<2019 年第一季度报告>的议案》和《关于公司对全资子公司增资的议案》。

4、2019年6月18日，公司第四届董事会第二十三次会议召开，会议审议通过了《关于对外投资暨关联交易的议案》。

5、2019年8月2日，公司第四届董事会第二十四次会议召开，会议审议通过了《关于符合公开发行可转换公司债券条件的议案》、《关于公开发行可转换公司债券方案的议案》、《关于公开发行可转换公司债券预案的议案》、《关于公开发行可转换公司债券募集资金使用的可行性分析报告的议案》、《关于前次募集资金使用情况的专项报告的议案》、《关于公开发行可转换公司债券摊薄即期回报的影响及公司填补措施的议案》、《关于控股股东、实际控制人及全体董事、高级管理人员关于保证公司填补即期回报措施切实履行承诺的议案》、《关于制定<可转换公司债券之债券持有人会议规则>的议案》、《关于提请股东大会授权董事会全权办理本次公开发行可转换公司债券事宜的议案》、《本次公开发行可转换公司债券涉及关联交易的议案》和《关于拟投资设立控股子公司的议案》。

6、2019 年 8 月 30 日，公司第四届董事会第二十五次会议召开，会议审议并通过了《关于<2019 年半年度报告及摘要>的议案》和《关于公司会计政策变更的议案》。

7、2019 年 9 月 20 日，公司第四届董事会第二十六次会议召开，会议审议并通过了《关于符合公开发行可转换公司债券条件的议案》、《关于公开发行可转换公司债券方案（修订稿）的议案》、《关于公开发行可转换公司债券预案（修订稿）的议案》、《关于公开发行可转换公司债券募集资金使用的可行性分析报告（修订稿）的议案》、《关于公开发行可转换公司债券摊薄即期回报的影响及公司填补措施（修订稿）的议案》、《关于评估机构的独立性、评估假设前提的合理性、评估方法与评估目的的相关性以及评估定价的公允性的议案》、《本次公开发行可转换公司债券涉及关联交易的议案》、《关于收购 NVT AG100% 股权并签署<股权购买协议>的议案》、《关于修订<公司章程>的议案》、《关于拟投资设立全资子公司的议案》和《关于召开 2019 年第二次临时股东大会的议案》。

8、2019 年 10 月 30 日，公司第四届董事会第二十七次会议召开，会议审议并通过了《关于<2019 年第三季度报告>的议案》和《关于公司继续租赁关联方山东齐鲁增塑剂股份有限公司房屋及停车位的议案》。

9、2019 年 12 月 13 日，公司第四届董事会第二十八次会议召开，会议审议并通过了《关于公司及子公司与关联方开展 2020 年度日常关联交易的议案》、《关于公司及子公司申请 2020 年度银行授信及相关授权的议案》、《关于公司及子公司 2020 年度提供担保的议案》、《关于公司及子公司 2020 年度购买理财产品的议案》、《关于公司及子公司 2020 年度开展金融衍生品交易的议案》和《关于召开 2019 年第三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

2019 年度，公司先后召开了 2019 年第一次临时股东大会、2018 年年度股东大会、2019 年第二次临时股东大会和 2019 年第三次临时股东大会，共计 4 次股东大会。董事会严格按照《公司章程》履行职责，认真执行了股东大会的决议。

（三）董事会各专门委员会履职情况

1、战略委员会

公司战略委员会根据《公司法》《公司章程》《董事会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，公司战略委员会召开了五次会议，就董

事会战略委员会 2018 年年度工作报告、2019 年度战略规划、对全资子公司 BLUE SAIL (USA) CORPORATION（增资）、对外投资苏州同心医疗器械有限公司暨关联交易和拟公开发行可转换公司债券事项进行了审议，对明确公司发展方向、增强公司核心竞争力和提高决策效益发挥了重要作用。

2、薪酬与考核委员会

薪酬与考核委员会根据《公司法》《公司章程》《董事会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，薪酬与考核委员会就董事会薪酬与考核委员会 2018 年年度工作报告、2019 年度董事、监事和高级管理人员薪酬方案、公司限制性股票激励计划首次授予限制性股票第四个解锁期解锁事项和 2019 年半年度工作报告进行了审议。

3、提名委员会

提名委员会根据《公司法》《公司章程》《董事会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，提名委员会就董事会提名委员会 2018 年年度工作报告和审计部部长的任职资格和能力进行了审慎考察和人员提名。

4、审计委员会

审计委员会根据《公司法》《公司章程》《董事会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八次会议，对董事会审计委员会 2018 年度工作报告、公司定期报告、2018 年度业绩快报、续聘 2019 年度审计机构、会计政策变更、拟公开发行可转换公司债券和与关联方开展 2020 年度日常关联交易的事项进行了审议，充分发挥了专业职能和监督作用，确保了审计独立性和审计工作的如期完成。

（四）独立董事履职情况

2019 年度，独立董事在任职期间内均按照《上市公司独立董事制度指导意见》、《公司章程》、《董事会议事规则》和《独立董事制度》等相关法律法规要求，履行义务，行使权利，积极出席相关会议，认真审议董事会的各项议案，在涉及公司重大事项方面均充分表达意见，对有关需要独立董事发表事前认可意见或独立意见的事项均按要求发表了相关意见，充分发挥了独立董事作用，为董事会的科学决策提供了有力保障。

三、未来发展重点规划

近年来，公司将顺应医疗大健康行业的发展趋势，持续推动防护业务的产业升级，进一步完善丰富心脑血管业务的产品线布局，择机布局外科、骨科、药物输注业务板块，挖掘各板块之间的战略协同，构建更具综合竞争力的医疗健康企业。

（一）行业发展趋势

据Evaluate MedTech发布的《World Preview 2018, Outlook to 2024》显示，2017年全球医疗器械市场销售额为4,050亿美元，同比增长4.6%；预计2024 年销售额将达到5,945亿美元，2017-2024 年间复合增长率为5.6%。《中国医疗器械行业发展报告（2017）》明确提出，我国已经成为全球第二大医疗器械市场，随着经济社会的快速发展和居民医疗健康意识的增强，到2020年，我国医疗器械行业的年销售额预计将超过7,000亿元，未来10年我国医疗器械行业发展速度将继续保持年均10%以上的增幅，未来我国医疗器械市场提升空间巨大。

1、防护业务

（1）从防护业务领域来看，主要消费市场美、欧、日等经济发达国家和地区需求较为稳定，预计近期市场需求不会有显著地变化。未来随着新兴市场在医疗、工业、餐饮等领域的防护意识的增强，其对防护产品的需求可预见将呈快速增长趋势，市场存在巨大的机会和空间。

（2）从健康防护手套新增业务领域的发展来看，首先是丁腈手套，由于丁腈手套具有防护性能好、拉伸强度好的特性，可广泛应用于医疗、卫生、食品、电子、检验等领域。其次是TPE手套，具有优良的弹性和缓冲性能，根据国际市场研究机构Ceresana近期的报告显示，2014年全球TPE销售额达167亿美元，到2022年将以年率4.7%的速度增长，尤其中国还是TPE需求最大的国家，未来发展前景良好。

（3）公司从品类扩充、品牌建设、多元化消费群体等方面着手，进一步丰富健康防护产品种类，积极开拓急救包、口罩、敷料、水基式灭火器、医用及日常护理产品的市场，拓展家庭消费各类紧急救援产品和一次性健康防护用品的产品组合，满足客户一站式采购的需求，实现与现有产品的协同作用，巩固中低值耗材产业布局，提升品牌效应。

2、心脑血管业务

（1）综合Transparency Market Research、Global Data、EvaluateMed Tech等数据来看，2016年全球冠脉支架的市场规模在70亿美元左右，预测2016-2020年年均复合增长

率约6%，呈现出成熟市场稳定增长的特征。从区域上看，美国和东亚合计占比70%左右，中国、巴西、印度等发展中国家市场规模增速呈现快于全球增速的态势，冠脉支架市场规模增速普遍高于10%。从支架技术上看，技术的更新换代仍然是支架行业的主题和销售增长驱动力。

受到大城市继续放量以及逐渐向基层扩容效应的影响，2017年我国共计实施了75.3万例PCI手术，同比增长13.0%，平均每个患者植入1.47个支架，估计全国植入支架数量达到110万个；从市场规模来看，2017年我国冠脉支架市场规模达到130亿元，2013-2017年均复合增长率约为15%，按此增速估算，到2021年我国PCI支架市场规模有望达到200亿元。我国作为亚洲第二大冠脉支架使用市场，预计未来3-5年经皮冠状动脉介入治疗（PCI）仍将维持15%左右的增长，对心脏支架等医疗器械的需求有望进一步扩大。

（2）从丰富心脑血管器械业务的产品类别来看，柏盛国际目前的产品线仍然以心脏支架为主，而事实上，一台完整的PCI手术，除了需要心脏支架外，医生还需要使用到造影导丝、造影导管、导引导丝、导引导管、预扩球囊、后扩球囊、穿刺针、动脉鞘、压力延长管等各种医疗器械。柏盛国际计划利用现有的业务和财务资源，通过自主研发、合作开发、投资、代理合作等方式，丰富、拓展和完善PCI手术相关的产品线组合，创造新的业绩增长点。

同时，公司将通过可转债募投项目收购介入主动脉瓣膜公司NVT AG 100%股权及补充营运资金项目，可助力公司快速获取结构性心脏病领域的核心技术和广阔市场，扩充心血管科室医疗器械产品线，在销售渠道和平台资源方面与柏盛国际形成协同互补，巩固公司在心血管科室领域的全球竞争力。

（3）从经营地域来看，柏盛国际目前已在全球90多个国家经营业务，拥有巨大的全球化经营优势。以此为基础，柏盛国际仍将开拓尚未进入的美国、拉丁美洲和中东欧国家等市场，继续拓展地域存在，并积极考虑在人口密集、支持本地化医疗企业的国家设立工厂，将产品优势和本土化优势结合，获得更高的全球份额。

目前，医疗器械行业拥有巨大潜力逐渐成为企业的共识，行业内并购持续活跃。公司未来也将积极探外科、骨科、药物输注等中高值耗材领域，整合优质资源，通过并购整合提升集中度、衔接国际先进技术，不断向打造大型综合医疗器械巨头的战略目标靠拢。

（二）公司发展战略

公司制定了医疗器械跨科室的发展战略，谋求构建以低值、中值和高值耗材产品为主体的商业模式互补、风险对冲的多业务板块布局。未来新的发展阶段中，公司将从品类扩充、品牌建设、多元化消费群体等方面着手，发掘医疗器械市场巨大的增长潜力。

1、防护业务

公司现有的防护业务的主要产品是健康防护手套，为一类和二类医疗器械。业务特点是市场空间巨大，需求刚性，但进入壁垒相对较低，较易陷入同质化竞争。

但在未来新的发展阶段中，公司将从品类扩充、品牌建设、多元化消费群体等方面着手，进一步发掘该市场巨大的增长潜力：

（1）公司的健康防护业务将以现有的手套产品为支点和依托，不断丰富相关产品线，努力为下游医院、企业或个人消费者提供“一站式”的产品组合，增强自身对客户的粘性；

（2）公司在未来扩充产品线过程中，公司将匹配地着力于多元化消费者群体，开启新的市场空间；

（3）在推广健康防护产品系列的过程中，公司需要大力开展有关健康防护产品系列的“蓝帆”品牌建设，树立起消费者心中差异化的认知，从差异化获取定价能力和品牌溢价。

（4）基于2020年新型冠状病毒感染的肺炎疫情爆发，市场对医疗防护用品如口罩、医疗及防护手套、消毒类产品等需求量大幅增加、供需存在明显缺口，且预计未来将持续一段时间。为响应政府对于鼓励支持企业增加疫情防护用品产能的号召、满足抗击疫情和疫情过后以及后续市场对于医疗及防护用品的需求，公司新增投资、建设医疗及防护产品新项目，包括“2亿只/年医用口罩项目”、“消毒杀菌类医用防护产品项目”和“6,000万副/年手术手套项目”。

2、心脑血管业务

柏盛国际所从事的心脏介入性医疗器械为医疗器械高值耗材，业务特点是研发技术难度和产品附加值高，行业进入壁垒显著，需求刚性，竞争格局相对稳定；但其产品的研发取证周期较长，各方面容易受政策影响。公司借助收购柏盛国际，迈出了耗材全科室的关键一步，并将形成可供复制的发展模式。未来，针对心脑血管业务和潜在待发展的科室板块，公司的策略是：

(1) 围绕已拥有的科室平台，以自主研发和并购孵化并重的方式，不断丰富扩充医疗器械相关产品线，共享现有的销售渠道和平台资源；(2) 公司将密切关注技术前沿发展趋势，前瞻性地以自主研发和投资孵化的方式，针对性地布局领先的产品技术；(3) 针对公司认为具备战略进入价值的科室领域，公司将主要通过并购方式获取平台型企业，并复制优质标的的发展战略。

同时，在国内业务领域拓展方面，依托吉威医疗，将通过建立1个整合业内优势资源，分工明确、有效协同的业务平台，打造最佳用户体验和最佳运营效率2个核心竞争力，实现冠脉血管介入到血管介入到全部介入治疗三次行业飞跃的“1,2,3”策略，实现成为中国介入领域领导者的愿景目标。

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，为将来向更多的科室扩张医疗器械相关业务奠定了坚实的基础。

四、2020 年度工作目标

2020年度，公司的经营目标是：营业收入39.43亿元，其中，健康防护手套生产量190亿支，销售量190亿支；生产心脏介入器械90万条，销售心脏介入器械82万条。

上述经营计划并不构成上市公司对投资者2020年度的业绩承诺，能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素，存在很大的不确定性，请投资者特别注意。2020年度，公司将着力做好以下几个方面工作：

1、2020年度，在对市场趋势准确研判的基础上，公司将继续坚持重趋势、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。

2、高值耗材大范围推动带量采购，医疗器械行业龙头企业的价值将会越发的凸显，形成强者恒强的局面，有利于整个行业的崛起和良性发展。公司将发挥在心内PCI支架市场广泛的市场覆盖优势，以及爱克塞尔[®] (EXCEL) 支架和心跃[™] (EXCROSSAL) 支架的产品组合优势，采取爱克塞尔[®] (EXCEL) 支架提供较低的价格、心跃[™] (EXCROSSAL) 支架提供较高的价格策略，用最好的产品性价比满足不同的客户和患者需求。同时，公司还会陆续推出新的支架产品提供给市场，更好地满足不同的客户和患者需求。

3、积极发挥重大资产重组标的公司柏盛国际的竞争优势，提升重组整合效益。公司2018年实施的重大资产重组的交易方案中已设置相应的机制来保障上市公司利益，交易完成后还将围绕心内科积极布局新的产品线组合，进一步提升柏盛国际的综合竞争力。在冠脉介入产品继续扩充的基础上，通过布局心衰、结构性心脏病领域，心脑血管事业部的综合竞争力进一步提升、资产和业务规模的持续发展。

4、初入心衰和结构性心脏病领域，对公司经营管理水平提出新的挑战，公司将加强风险管理、持续完善内部控制流程和监督机制；将积极组织管理模式优化，做到去中心化、激活组织和个人，不断提升经营管理水平，有效预防和降低可能面临的经营管理风险。

5、在环保治理上，公司将通过增加环保资金投入，提高环保生产技术水平，建立完善的环保责任机制和保障机制，继续完善环保监测体系和应急处理体系等方面确保公司的环保工作达到要求。

6、在市场开拓上，公司一方面将持续优化国际国内市场布局、扩展国际国内营销渠道，大力开拓新兴市场；另一方面，强化市场营销核心职能建设，加强品牌形象建设，提高品牌影响力。

7、应对新冠肺炎疫情的影响。新冠肺炎疫情爆发后，对医疗防护用品的需求量暴增，为最大限度保障防护物资供应，公司全体干部职工坚守岗位、迎难而上，生产部门轮班不停机、质检部门及时完成检验工作、采购部门克服困难保障生产原料供应，各部门紧密配合，用实际行动体现出民营企业对社会的高度责任感；目前疫情对心脑血管事业部的产品供应链影响有限，且因支架手术是已诊断患者的刚需，疫情的爆发通常理解会对国内外支架手术数量造成时间上的前后调整，对心脑血管事业部的长期经营预计不会产生重大影响；同时，公司将密切关注本次疫情在全球范围内的后续发展情况。

8、本次可转债实施完毕后，为充分发挥NVT AG和武汉必凯尔的协同效应及达成整合效果，上市公司需要在业务、财务、企业文化等方面进行融合。上市公司将对NVT AG和武汉必凯尔业务进行统一的管理及控制。公司借助收购柏盛国际，迈出了耗材全科室布局的关键一步，并形成了可供复制的发展模式，公司也将充分应用这一过程中积累的并购和整合管理经验，实现对NVT和武汉必凯尔的成功收购和后续整合。收购武汉必凯尔100%股权后，武汉必凯尔可以更好地依托上市公司平台，抓住急救护理领域相关产业契机，扩大业务规模，凸显双方在战略、管理、市场、研发、生产及供应

链协同等领域的协同效应，增厚公司及武汉必凯尔经营业绩，进一步提高上市公司的整体价值和盈利水平，实现共赢发展。

蓝帆医疗股份有限公司

董事会

二〇二〇年四月十四日