

蓝帆医疗股份有限公司

2025 年度董事会报告

2025 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》”）、《蓝帆医疗股份有限公司章程》（以下简称“《公司章程》”）和《董事会议事规则》等相关规定，切实履行股东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 2025 年度工作情况汇报如下：

一、2025 年度公司经营情况回顾

2025 年是充满挑战与变革的一年，是蓝帆医疗在调整突围中铸炼韧性、在聚力深耕中积蓄力量的一年，更是十年不辍砥砺前行、坚定转型，“破局而立、向新而生”的关键之年。站在“十四五”收官之际回望，这不仅是一个五年规划的结束，更是蓝帆医疗凤凰涅槃、重塑战略基因的重要节点。

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、健康防护事业部和应急救护事业部，产品涵盖心脑血管、健康防护、应急救护等领域，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围绕冠心病、结构性心脏病等疾病领域，面向全球患者，进行相关医疗器械产品的研发、生产、代理、销售和投资业务。公司充分发挥全球独家专利药物 Biolimus A9[®]（以下简称“BA9[™]”）等核心优势，通过药械结合等领先技术，自主研发差异化的药物涂层球囊、药物涂层支架、各类特殊球囊、各类有源产品等创新医疗器械。公司依托全球领先的属地化网络，为自研产品和代理产品进行快速的临床、注册、准入和销售，形成领先行业的平台化优势。2025 年，心脑血管事业部经营主体北京蓝帆柏盛医疗科技股份有限公司（以下简称“蓝帆柏盛”）约六成收入来自其国际业务，海外收入名列同赛道中企前茅。

（1）冠脉介入业务

心脑血管事业部经营主体蓝帆柏盛在冠脉支架这一冠脉介入核心器械市场拥有极

佳的领先优势，是全球第四大冠脉支架研发、生产和销售企业，产品覆盖全球约100个国家和地区。

海外子公司 Biosensors International Group, Ltd.研发的、专门针对高出血风险病人的药物支架 BioFreedom®的二代产品 BioFreedom® Ultra 获得欧盟 CE、日本 PMDA 认证后，现已在全球超过 70 个国家和地区实现销售，2025 年 BioFreedom® Ultra 销量相比去年同期增长约 25%。

国内子公司山东吉威医疗制品有限公司（以下简称“吉威医疗”）在国内冠脉支架植入量位列第二。吉威医疗现已形成“心跃®”、“心阔®”通用型支架和 BioFreedom®专用型支架在内的一系列支架产品组合。通用型支架 2025 年销售收入相比去年增长约 10%，长期保持国内集采市场的领先市占率。

柏腾™优美莫司涂层冠状动脉球囊扩张导管（以下简称“BA9™ 药球”）是公司另一重磅产品管线。2025 年，BA9™ 药球系列产品在国内销量同比增长超 170%，海外销量同比增长超 70%。BA9™ 药球是国内首款莫司类药物涂层球囊，也是目前国内唯一获批支架内再狭窄和 2.0mm-2.75mm 原发冠状动脉血管病变双适应症的莫司类药物涂层球囊，充分满足不同血管结构的临床需求。2024 年底，该系列产品已于国内注册第二代产品，并将持续进行创新研发和真实世界研究。该系列产品于 2026 年 1 月在第六批国家高值医用耗材集采中以 A 组规则二成功中标，未来具备进一步增长潜力。

冠脉血管内冲击波治疗系统（以下简称“IVL 系统”）方面，公司 SoniCracker® IVL 系统于 2024 年完成国内取证，随后借助公司强大的属地化准入能力，已在文莱等东南亚部分地区成功实现商业化落地，2025 年海外销量同比增长超 10 倍。2026 年 1 月，海外子公司新加坡 Biosensors Interventional Technologies Pte. Ltd.研发的 Lithonic™ IVL 系统顺利获欧盟 CE MDR 认证，并已于 2026 年 3 月初正式对海外发货，在短短 12 个月内便完成了“提交注册—CE 认证—海外发货”的完整流程。凭借规格型号齐全、独特电极设计、优化输送性能、更高安全压力范围等优势，公司 IVL 系统可对术前冠脉钙化病变进行有效预处理与球囊扩张，获得临床广泛好评。

其他特殊球囊方面，2025 年 2 月，公司冠状动脉乳突球囊扩张导管心铠™完成国内取证，其采用特殊的乳突结构，在低压力扩张时能够实现局部应力集中，保证病变部位有效扩张；2025 年 12 月，公司冠状动脉刻痕球囊扩张导管星痕®完成国内取证，具有独特的螺旋环绕三角刻痕丝，对于钙化等高阻力复杂病变，其优势尤为显著。

其他基础器械方面，公司具备数款 PTCA 球囊产品，2025 年该系列产品销量同比增长显著，国内销量同比增长约 50%，市场表现持续向好。

心脑血管事业部紧扣“介入无植入”、“精准治疗”等行业趋势，打造了药物球囊、各类预处理和通路类产品、腔内影像在内的全链路产品线，为心血管疾病提供从简单到复杂病变的“一站式”解决方案。

（2）结构性心脏病业务

心脑血管事业部经营主体蓝帆柏盛旗下结构性心脏病业务，在欧洲及部分新兴市场国家和地区占据优势，正成为其重要业绩增长点。结构性心脏病业务因与冠脉介入业务渠道相通，依托公司现存完善的市场与销售网络，各职能部门团队已完成深度融合。

海外子公司德国 NVT 是全球第五家获得经导管主动脉瓣置换产品欧盟 CE 注册证的企业，其重磅产品 ALLEGRA®系列经导管主动脉瓣膜置换（TAVR）系统已在全球超 45 个国家和地区获批上市并完成临床应用，近期更是成功登陆巴西、多米尼加共和国等新兴市场国家，让蓝帆医疗的心血管创新技术惠及更广泛的全球患者。2025 年 6 月，NVT 原研的具备可回收功能的 ALLEGRA®二代 TAVR 系统获得欧盟 CE 认证，驱动 ALLEGRA®系列产品加速突破，2025 年销量同比增长超过 40%。2026 年第一季度 ALLEGRA®系列产品再创历史销售新高，销量较 2025 年第一季度同比增长超 160%、较 2025 年第四季度环比增长超 40%，实现连续季度增长突破，全球临床应用版图持续扩张，每季度新增合作中心数十家，为后续进一步放量注入动力。

（3）出海代理及其他业务

公司持续通过销售代理、参股合作、医工结合、投资孵化、外延并购等多种方式为心脑血管事业部拓展丰富产品线布局，驱动收入快速增长。除冠心病、结构性心脏病外，该部分业务目前还覆盖高血压、心力衰竭等疾病领域。

销售代理方面，报告期内公司海外团队代理国内“出海”产品包括上海百心安生物技术股份有限公司的肾动脉射频消融系统（RDN）、深圳北芯生命科技股份有限公司的血管内超声系统（IVUS）等多款创新医疗器械产品。此外，公司还与 Nipro、Kaneka 等行业巨头保持稳定合作，构建全球互补的产品组合。依托公司心脑血管事业部在 EMEIA（欧洲及新兴市场）、APAC（亚太市场）两大海外区域分别拥有的超百人的属地商业化团队，凭借成熟的市场经验和极强的销售能力，公司在较短时间内协助合作伙伴在公司多个海外优势国家和地区开展产品推广工作，不仅承担销售职能，还积

极协助合作伙伴完成产品准入及医保沟通等事务，为中国创新“出海”产品全球商业化的高速增长提供了全方位支撑。

参股合作方面，报告期内，公司对外投资并持股 4.88%的苏州同心医疗科技股份有限公司于 2025 年 6 月底完成上市前融资，并于 2025 年 12 月正式递交招股说明书，拟在科创板上市。同时，公司还以“投资+代理”联动的模式，获得了包括血管内光学断层成像（OCT）等在内的诸多创新技术，为自身业务平台及产品组合增添价值。

未来，公司将持续凭借同行业中资企业里独有的全球化平台，助力海内外优质创新器械实现全球准入、临床验证与商业化共赢，并依托自身优势产品与合作伙伴开展深度协同，打造完整的产业生态集群。

2、健康防护业务

公司健康防护事业部主要从事健康防护手套产品的研发、生产和销售业务。公司健康防护手套产品主要分为一次性丁腈手套、一次性 PVC 手套、一次性乳胶手套、一次性 TPE/CPE 手套、一次性聚氨酯手套等品类，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，可广泛应用于医用检查、食品加工、工业劳保、日用防护等场景。

新产品方面，报告期内，健康防护手套产品新增医用检查手套、低锌食品级丁腈手套、加强耐用型丁腈手套（12 寸）、耐用厚韧性丁腈手套、加长丁腈手套、耐用型丁腈手套、16 英寸超长型家用手套、一次性使用医用橡胶检查手套（小护士款）、一次性 TPE 手套、一次性医用 PVC 检查手套（低克重）、医用橡胶检查手套、洁净室手套、强韧耐用型聚合丁腈手套等单品，有效实现品类延伸，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。

业务经营方面，报告期内，公司自有一次性丁腈手套、一次性 PVC 手套等手套年产能共计约 500 亿支；在全球贸易壁垒林立及行业周期调整的背景下，2025 年度公司健康防护手套产品开工率整体仍维持在 80%以上的高位、位居全球前列，在全球手套市场的份额继续保持领先地位。

国内市场方面，公司进一步深度覆盖销售网络，在线下和线上各渠道均实现突破，其中：（1）医疗渠道：新增重庆市聚氨酯产品挂网，基本实现既有产品全国挂网；公司积极新增与稳健医疗用品股份有限公司、威高集团有限公司等医疗企业合作；新增合作医院超过 200 家，在全国医疗市场覆盖率大幅提高。（2）药店（OTC）渠道：除已进驻的益丰大药房、海王星辰、老百姓大药房、一心堂、高济、大参林、健之佳等

知名连锁外，对中小型渠道继续进行深度开发，如张仲景大药房、全忆大药房、漱玉平民大药房、青岛悦康大药房、济南平嘉大药房、宝业保康大药房、五洲大药房等，医用级一次性 PVC 检查手套稳居 OTC 渠道销售类目第一。（3）产品商超（KA）渠道：维持与大润发的战略定制合作基础上，继续开拓麦德龙、壹度便利、礼阁仕超市、人本超市、北国、苏果等渠道合作。（4）便利店（CVS）渠道：新增十足便利店、老邻居连锁、红旗连锁便利店、苏果、可好、美宜佳、罗森等渠道，继续加大产品对 C 端销售渠道的进驻展示和露出。（5）电商渠道：报告期内，公司依托品牌宣传赋能，推动公司电商业务从医用、工业品类向清洁、个护等 C 端化品类市场拓展。面对电商个护市场，报告期内推出多用途绿色丁腈手套、聚氨酯空气手套、酒精湿巾、医用绷带、次氯酸消毒液、痘痘贴、疤痕贴、呼吸闭口贴等相关快消新品，更好地满足市场需求。公司还对传统电商渠道进行了深度拓展，电商全平台 2025 年销售额较去年同期增长超过 60%，2025 年线上业务从 C 端零售转向了 B+C 端双向发展。拼多多平台中，蓝帆医疗品牌全平台全年同比增长超过 740%，名列所有医疗器械品牌增长率第一名，并在一次性手套等多项品类持续排名成交榜首位。

上游能源方面，报告期内，公司构建健康防护事业部能源配套体系，提高生产保障能力。为进一步盘活健康防护事业部丁腈手套业务，切实运用好泰国产业投资者的 2 亿美元增资款项，补足山东淄博丁腈手套生产基地的能源短板、增强盈利能力，减少关联交易，公司的控股子公司山东健康科技完成收购淄博宏达热电有限公司（以下简称“宏达热电”）80%股权事项。宏达热电作为淄博市高新技术开发区内唯一的热源中心，凭借毗邻区位优势 and 优质供应能力，为公司相关丁腈手套产能提供蒸汽和电力，同时承担周边企业及居民供暖供电任务，能源综合利用效率高，生产经营具备可持续性。报告期内，山东健康科技还整合了潍坊市绿源热力有限公司（以下简称“绿源热力”），绿源热力作为山东健康科技生产基地所在区域内重要的能源保障主体，拥有该区域内独家“热电联产”资质，其在建的发电机组预计 2026 年第二季度投产。随着公司在淄博、潍坊两地配套丁腈手套业务的能源布局不断完善，“热电联产”模式将全面融入手套产品生产体系，为健康防护业务提质增效提供有力支撑。

智能化建设方面，报告期内，公司围绕“自动化、智能化、信息化”深化研发应用，稳步推进技改与降本增效。自动化方面，推广 PVC 手套金属手模并开展丁腈金属手模实验，实施多项工艺技改，与自动化设备厂家联合研发自动装盒机与装箱码垛机，实现生产稳定可控、减员提效；智能化方面，开展精益运营培训、优化排产，配套安装

关键设备并搭建物联网平台，夯实智能化发展基础；信息化方面，以数字化管理为支撑，保障自动化、智能化落地应用，助力高效运营，为全流程自动化升级与无人化车间建设夯实基础，借助 AI 等新兴技术，公司将进一步提升智能制造水平，打造“无人工厂”。

3、应急救护业务

应急救护事业部主要从事研发、生产、销售以急救箱包为主的各类应急救护产品和一次性健康防护用品。根据应用场景的不同，急救包分为家庭护理/应急系列、车载应急系列、办公场所系列、户外应急系列、健康防护系列、差旅便携系列、培训急救包系列、AED 急救护理系列和防灾系列九大系列。报告期内，应急救护事业部子公司湖北高德急救防护用品有限公司荣获“专精特新中小企业”荣誉称号，参与撰写家用防灾应急包、机动车辆急救包行业标准，进一步夯实了在国内急救防护领域的领军地位。

产品研发方面，报告期内，应急救护事业部在车载应急系列、户外应急系列、防灾应急系列不断推出新品。同时，应急类、防暑降温类、功能性湿巾类、干巾类、个人防护类、个人护理类、防护应急类、运动护理类、可持续环保类等单品也不断上线。

生产供应方面，报告期内，应急救护事业部持续优化急救包配置产品生产工艺，扩大自动化作业应用范围，利用智能化、精益化的医疗急救产业园区，完成部分单品自制及供应链整合，打造医用基础材料和应急护理产品相组合的产品制造体系。

国际市场方面，应急救护事业部从 OEM/ODM 的模式逐步向自主品牌转型，产品销往欧洲、美洲、澳洲、亚洲等全球多个地区，在全球医疗急救包市场份额和产能均排名前列。公司已与特斯拉、奔驰、宝马、丰田、雷克萨斯、奥迪、雷诺等国际车企及其供应商保持长期合作，并持续拓展汽车后市场、商超市场、电商市场、工业市场等新领域。报告期内，公司获得中东市场 SFDA 认证等在内的多个市场准入，部分市场有明确急救包强制配备法规，潜在市场空间巨大。

国内市场方面，报告期内，应急救护事业部紧抓汽车出口及新能源汽车出口快速增长机遇，在稳住现有业务基本盘的基础上，不断拓展包括吉利、比亚迪等优质企业合作；同时，与红十字会等机构开展深度合作，提供急救包定制解决方案，为顺应行业趋势、应对突发事件打牢根基。未来，该事业部将持续深耕国际和国内中高端 B 端市场，探索海外电商 C 端市场，满足不断增长的应急救护需求。

4、新营销业务

新营销业务主要销售抗体类、贻贝粘蛋白类产品，以及公司其他可用于 C 端销售的产品，通过更多样化、更精细的滴液分散和传送方式，实现效率、安全性和应用场景的全面提升。

报告期内，抗体类重要产品保持京东平台的同品类榜首位置。鼻腔喷洗器、海盐水鼻腔喷雾与蓝狙士®系列产品形成产品矩阵，在上呼吸道护理领域形成更强竞争力。贻贝粘蛋白系列产品在市场的认可度逐步提升，市场份额较去年进一步提升。有效改善鼻炎引起的鼻塞、流涕、鼻出血、鼻痒等鼻部不适症状的蓝狙士®贻贝粘蛋白鼻腔喷雾，在生物制剂鼻炎产品销售中位居前列，展现出良好的市场发展态势。有效缓解咽喉干痒痛、沙哑、异物感等咽喉不适症状的蓝狙士®贻贝粘蛋白口腔喷剂，较去年同期增长超过 150%，为咽喉不适患者提供了安全有效的解决方案。

公司积极开拓并夯实大健康相关渠道市场，构建了多种业态的新营销体系。线下 B 端渠道方面，通过与第三方检测、实验室、食品餐饮、商超、各类工厂等渠道合作，报告期内该部分业务新增 260 多个客户，延续多平台合作实现终端延伸。线上内容与电商渠道方面，在巩固原有“直播带货”与“视频带货”模式基础上，进一步加大对视频号、震坤行、美团等新兴及垂直平台的布局力度。公司依托各平台差异化属性，精准触达不同圈层的消费群体，有效提升了品牌全域曝光度与市场渗透力。

报告期内，各渠道增长势头强劲，业务结构持续优化：（1）新兴渠道爆发式增长：视频号作为核心增量阵地，同比大幅增长超过 400%，证明了公司内容生态的变现能力；快手渠道稳步扩张，同比增长超过 100%，规模效应初步显现。（2）主流渠道自主增效：在抖音及小红书平台，公司全面转为自主运营模式，剔除外部服务商依赖，通过优化商品卡流量、达人带货及自媒体内容输出，彰显了团队自主运营与精细化变现的核心能力。自有渠道方面，公司通过自身资源链接线下渠道和私域业务，提升品牌忠诚度和客户粘性。未来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。展望未来：公司将继续紧抓国内消费内循环机遇，通过营销多元化、渠道多元化、产品多元化的战略，持续深耕线上新媒体矩阵，打造全渠道、高增长的业务新格局。

报告期内，公司实现营业收入 573,969.26 万元，同比下降 8.21%；归属于上市公司股东净亏损 75,894.08 万元，同比增加 70.32%；扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净亏损为 83,396.10 万元，同比增加 73.79%；实现经营活动产生的现金流量净额 45,772.32 万元，同比增长 236.93%。

二、报告期内董事会日常工作开展情况

2025年度，公司董事会严格按照《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

2025年度，董事会共召开20次会议，主要内容如下：

会议届次	召开日期	会议审议议案
第六届董事会第十七次会议	2025年1月20日	审议通过《关于不向下修正“蓝帆转债”转股价格的议案》。
第六届董事会第十八次会议	2025年2月27日	1、审议通过《关于估值提升计划的议案》； 2、审议通过《关于制定<舆情管理制度>的议案》。
第六届董事会第十九次会议	2025年3月9日	1、审议通过《关于公司符合非公开发行公司债券条件的议案》； 2、审议通过《关于公司非公开发行公司债券方案的议案》； 3、审议通过《关于提请股东大会授权董事会及董事会转授权管理层全权办理本次非公开发行公司债券具体相关事宜的议案》； 4、审议通过《关于召开2025年第一次临时股东大会的议案》。
第六届董事会第二十次会议	2025年3月12日	审议通过《关于不向下修正“蓝帆转债”转股价格的议案》。
第六届董事会第二十一次会议	2025年4月25日	1、审议通过《关于<2024年度董事会报告>的议案》； 2、审议通过《关于<2024年年度报告及摘要>的议案》； 3、审议通过《关于<2024年度财务决算报告>的议案》； 4、审议通过《关于公司2024年度利润分配的预案》； 5、审议通过《关于续聘2025年度审计机构的议案》； 6、审议通过《关于<2024年度内部控制自我评价报告>的议案》； 7、审议通过《关于2025年度董事和高级管理人员薪酬方案的议案》； 8、审议通过《关于<董事会关于独立董事2024年度独立性情况的专项意见>的议案》； 9、审议通过《关于<2024年度环境、社会和公司治理（ESG）报告>的议案》；

		<p>10、审议通过《关于变更注册资本、取消监事会暨修订<公司章程>的议案》；</p> <p>11、审议通过《关于修订<股东大会议事规则>的议案》；</p> <p>12、审议通过《关于修订<董事会议事规则>的议案》；</p> <p>13、审议通过《关于修订<独立董事制度>的议案》；</p> <p>14、审议通过《关于修订<募集资金管理制度>的议案》；</p> <p>15、审议通过《关于修订<关联交易决策制度>的议案》；</p> <p>16、审议通过《关于召开 2024 年年度股东大会的议案》；</p> <p>17、审议通过《关于<2025 年第一季度报告>的议案》；</p> <p>18、审议通过《关于聘任董事会秘书的议案》。</p>
第六届董事会第二十二次会议	2025 年 5 月 7 日	审议通过《关于不向下修正“蓝帆转债”转股价格的议案》。
第六届董事会第二十三次会议	2025 年 5 月 28 日	审议通过《关于不向下修正“蓝帆转债”转股价格的议案》。
第六届董事会第二十四次会议	2025 年 6 月 19 日	<p>1、审议通过《关于董事会提议向下修正“蓝帆转债”转股价格的议案》；</p> <p>2、审议通过《关于召开 2025 年第二次临时股东大会的议案》。</p>
第六届董事会第二十五次会议	2025 年 7 月 7 日	审议通过《关于向下修正“蓝帆转债”转股价格的议案》。
第六届董事会第二十六次会议	2025 年 7 月 28 日	<p>1、审议通过《关于董事会提议向下修正“蓝帆转债”转股价格的议案》；</p> <p>2、审议通过《关于召开 2025 年第三次临时股东大会的议案》。</p>
第六届董事会第二十七次会议	2025 年 8 月 14 日	审议通过《关于向下修正“蓝帆转债”转股价格的议案》。
第六届董事会第二十八次会议	2025 年 8 月 28 日	<p>1、审议通过《关于<2025 年半年度报告及摘要>的议案》；</p> <p>2、审议通过《关于制定、修订公司部分治理制度的议案》；</p> <p>3、审议通过《关于控股股东为公司申请银行授信提供担保暨关联交易的议案》。</p>
第六届董事会第二十九次会议	2025 年 9 月 4 日	<p>1、审议通过《关于董事会提议向下修正“蓝帆转债”转股价格的议案》；</p> <p>2、审议通过《关于召开 2025 年第四次临时股东大会的议案》。</p>
第六届董事会第三十次会议	2025 年 9 月 22 日	审议通过《关于向下修正“蓝帆转债”转股价格的议案》。
第六届董事会第三十一次会议	2025 年 10 月 21 日	1、审议通过《关于董事会提议向下修正“蓝帆转债”转股价格的议案》；

		2、审议通过《关于召开 2025 年第五次临时股东大会的议案》。
第六届董事会第三十二次会议	2025 年 10 月 30 日	审议通过《关于<2025 年第三季度报告>的议案》。
第六届董事会第三十三次会议	2025 年 11 月 7 日	审议通过《关于向下修正“蓝帆转债”转股价格的议案》。
第六届董事会第三十四次会议	2025 年 11 月 28 日	1、审议通过《关于董事会提议向下修正“蓝帆转债”转股价格的议案》； 2、审议通过《关于召开 2025 年第六次临时股东大会的议案》。
第六届董事会第三十五次会议	2025 年 12 月 12 日	1、审议通过《关于山东蓝帆健康科技有限公司收购淄博蓝帆健康科技有限公司及淄博蓝帆防护用品有限公司 100%股权的议案》； 2、审议通过《关于山东蓝帆健康科技有限公司收购淄博宏达热电有限公司 80%股权暨关联交易的议案》； 3、审议通过《关于 2026 年度日常关联交易预计的议案》； 4、审议通过《关于继续租赁关联方房屋及停车位的议案》； 5、审议通过《关于 2026 年度申请授信及担保额度预计的议案》； 6、审议通过《关于 2026 年度购买理财产品的议案》 审议通过《关于 2026 年度开展金融衍生品交易的议案》； 7、审议通过《关于 2026 年度对外捐赠额度预计的议案》； 8、审议通过《关于购买董事、高级管理人员责任险的议案》； 9、审议通过《关于召开 2025 年第七次临时股东大会的议案》。
第六届董事会第三十六次会议	2025 年 12 月 15 日	审议通过《关于向下修正“蓝帆转债”转股价格的议案》。

（二）董事会组织召开股东会并执行股东会决议情况

报告期内，公司共召开 1 次年度股东会和 7 次临时股东会。董事会严格按照《公司章程》履行职责，认真执行股东会的各项决议，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
------	------	---------	------	------

2025 年第一次临时股东大会	2025 年 3 月 26 日	31.45%	2025 年 3 月 27 日	《蓝帆医疗股份有限公司 2025 年第一次临时股东大会决议公告》（公告编号：2025-022）刊登在 2025 年 3 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（ http://www.cninfo.com.cn ）
2024 年年度股东大会	2025 年 5 月 20 日	31.23%	2025 年 5 月 21 日	《蓝帆医疗股份有限公司 2024 年年度股东大会决议公告》（公告编号：2025-039）刊登在 2025 年 5 月 21 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（ http://www.cninfo.com.cn ）
2025 年第二次临时股东大会	2025 年 7 月 7 日	27.90%	2025 年 7 月 8 日	《蓝帆医疗股份有限公司 2025 年第二次临时股东大会决议公告》（公告编号：2025-055）刊登在 2025 年 7 月 8 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（ http://www.cninfo.com.cn ）
2025 年第三次临时股东大会	2025 年 8 月 14 日	31.45%	2025 年 8 月 15 日	《蓝帆医疗股份有限公司 2025 年第三次临时股东大会决议公告》（公告编号：2025-064）刊登在 2025 年 8 月 15 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（ http://www.cninfo.com.cn ）
2025 年第四次临时股东大会	2025 年 9 月 22 日	31.01%	2025 年 9 月 23 日	《蓝帆医疗股份有限公司 2025 年第四次临时股东大会决议公告》（公告编号：2025-078）刊登在 2025 年 9 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（ http://www.cninfo.com.cn ）
2025 年第五次临时股东大会	2025 年 11 月 7 日	31.52%	2025 年 11 月 8 日	《蓝帆医疗股份有限公司 2025 年第五次临时股东大会决议公告》（公告编号：2025-088）刊登在 2025 年 11 月 8 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（ http://www.cninfo.com.cn ）

2025 年第六次临时股东大会	2025 年 12 月 15 日	31.06%	2025 年 12 月 16 日	《蓝帆医疗股份有限公司 2025 年第六次临时股东大会决议公告》（公告编号：2025-111）刊登在 2025 年 12 月 16 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（ http://www.cninfo.com.cn ）
2025 年第七次临时股东大会	2025 年 12 月 29 日	30.56%	2025 年 12 月 30 日	《蓝帆医疗股份有限公司 2025 年第七次临时股东大会决议公告》（公告编号：2025-115）刊登在 2025 年 12 月 30 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（ http://www.cninfo.com.cn ）

（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，对公司内部控制制度执行情况进行有效监督，定期了解公司财务状况和经营情况，督促和指导公司内审部门对公司财务管理运行情况进行定期和不定期的检查和评估，对会计师事务所的年度审计工作进行督促并就审计过程中的相关问题进行充分沟通，保证公司财务数据的真实和准确，充分发挥了专业职能和监督作用。报告期内，审计委员会共召开了 7 次会议。

2、战略与 ESG 委员会

公司战略与 ESG 委员会根据《公司章程》、《战略与 ESG 委员会议事规则》及其他相关规定，结合公司内外部环境、行业发展趋势和公司发展实际情况，对公司的经营现状、发展前景、未来的战略规划和布局、重大融资、内部资产整合及收购淄博宏达热电有限公司等事项进行了深入的探讨，并提出合理化建议。报告期内，战略与 ESG 委员会共计召开了 3 次会议，保证了董事会发展规划和战略决策的科学性，为公司持续稳定的发展提供了战略支持。

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 1 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 1 次会议，主要审核了第六届董事会秘书候选人的任职资格和推选程序，认为公司董事会聘任的董事会秘书具备相应的履职能力，任职资格和审议程序符合相关法律法规和《公司章程》的规定，可以胜任董事会秘书的工作。

（四）独立董事履职情况

2025 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进行监督和核查，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 2025 年度述职报告》，公司同日披露于指定信息披露网站。

（五）完善 ESG 治理体系，坚持长期可持续发展战略

2025 年，董事会积极开展 ESG 管理工作，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《2025 年度环境、社会和公司治理报告》，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

面对复杂多变的内外环境变化，公司坚持转型升级，遵循“创新、提效、国际化、强主业、稳发展”的发展理念，通过多年内生外延共同发展，涵盖心脑血管、健康防护、应急救护等业务领域，整体构建了创新驱动新质生产力的发展道路。

2025 年作为公司“破局而立、向新而生”的关键之年，核心业务呈现积极态势：心脑血管事业部实现从亏损到规模化盈利的反转，健康防护事业部完成战略重构与能力沉淀。2026 年公司将开启新五年发展周期，以长期主义为锚，以创新驱动为桨，进入“创新驱动、效率提升、价值创造”的新发展阶段。

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，公司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，为更好的帮助产品在不同区域的上市，公司组建了具有丰富欧盟 CE、日本 PMDA 及中国 NMPA 临床和注册经验的团队。同时，公司在心血管领域深耕超过 20 年，拥有覆盖全球约 100 个国家和地区的销售网络，在新产品上市后可以快速的实现销售。

(2) 坚持自主创新，巩固知识产权优势。

公司心脑血管事业部业务主体自成立以来即和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，作为一家在全球拥有研发、生产、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，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®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 BA9™药物球囊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，2024 年又在中国获得支架内再狭窄适应症的注册批准；公司自主研发的一次性使用冠脉血管内冲击波导管—SoniCracker®-CL 获得 NMPA 颁发的医疗器械注册证，获批 18 个规格型号，是目前国内规格型号最齐全的冲击波导管。2025 年，第二代可回收经导管主动脉瓣膜系统获欧盟 CE 认证，冠脉血管内冲击波治疗系统等创新产品也陆续在海外获批，产品矩阵不断丰富。

(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® 2 次登上新英格兰医学杂志，被美

敦力产品 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%。报告期内，BioAscend ISR 研究获业内国际领先期刊 EuroIntervention 2024-2025 年度最佳原创研究奖，再次印证了公司在心血管介入领域的学术影响力与创新实力。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等方面均有深厚的技术沉淀。

(4) 构建全链路解决方案，心脑血管业务进入正向循环。

心脑血管事业部已明确聚焦“雷帕霉素药球+腔内影像+特殊球囊”的战略，核心创新产品已形成梯次上市格局。该路线凭借优异的临床证据，在“介入无植入”的行业趋势中抢占了关键技术制高点。公司的持续创新突破，不仅解决了卡脖子的行业技术难题，更是将患者的治疗、医生的痛点转化为技术的方案。冠脉血管内冲击波治疗系统 Lithonic™ 等创新产品获得国际认证，标志着公司打通成熟市场准入通道，持续强化在该领域的全球技术优势。

2、健康防护业务

(1) 努力开拓非美市场，构建可持续发展新局面。报告期内手套行业的供需关系逐步恢复平衡，公司持续调整手套业务的市场结构，大力开拓非美市场，通过欧洲、日本、一带一路、金砖国家、国内等市场的深度开发，公司已成功降低了对美国市场的依赖。目前，非美市场的开发成效显著，健康防护手套产品出口美国的收入占比已大幅下降，以多元化市场布局对冲贸易壁垒风险。

(2) 完成战略性重组，夯实成本与运营基础。公司的健康防护事业部 2025 年实现泰国产业投资者 HKG 全部 2 亿美金增资款落地，并依托该款项完成丁腈手套核心产能整合，将通过统一集成排产、优化供应链管理、统合工艺标准、共享技术资源等举措，实现整体运营效率进一步提升。更重要的是，公司在淄博、潍坊两地完成能源布局，将“热电联产”模式全面融入手套生产体系，筑牢能源基本盘，同时全面加速推进智能化自动化进程，通过向“智慧工厂”的转型，进一步修复和巩固行业竞争优势。

(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，如与万华化学联合研发的一次性聚氨酯手套、聚氨酯空气手套，报告期内，持续优化聚氨酯手套工艺配方，提升了产品生产效率。公司自主研发的低锌食品级丁腈手套、一次性使用医用橡胶检查手套、强韧耐用型聚合丁腈手套、16 英寸超长型家用手套、一次性医用 PVC 检查手套等单品，以创新应对市场挑战。同时，

不断扩大产业链优势，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。

3、应急救护业务

(1) 进一步提升市场占有率，应急救护事业部将在巩固欧洲、美洲等市场占有率的同时，不断提升国内市场占有率，应急救护业务在国内市场尚有很大的发展空间。车载应急包是应急救护事业部的传统优势，目前中国的新能源车出口势头良好，应急救护事业部将努力开拓出口新能源车的配备急救包市场，截至报告期末已与多家国内车企达成合作。

(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。随着研发能力的提升，应急救护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应急物资。

4、新营销业务

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。公司新营销团队将继续深度耕耘市场型销售的终端延伸，继续在“抖音”、“快手”、“视频号”等新媒体社交平台“直播带货”、“视频带货”，增加曝光的同时强化蓝帆医疗 C 端品牌效应，让“我保护，你放心”的蓝帆医疗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增长。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重点布局缺血类、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。截至 2025 年底已经获得 7 张注册证，标志着神经介入整体解决方案战略布局的逐步落地。未来，随着颅内药球、抽吸导管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，公司依托在心血管疾病上的深厚积累和底层技术平台，通过投资孵化布局了外周血管领域。截至 2025 年底已经获得 7 张注册证，报告期内获批多款创新产品。此外，股动脉药球、动静脉瘘药球等多款产品已经处于随访和注册阶段。

(4) 其他投资孵化业务：公司通过参股投资，前瞻性布局了人工心脏等前沿科技领域。同心医疗是国内植入式左心室辅助装置（人工心脏）领域的领军企业，其核心产品 CH-VAD 是国内首个获批上市的全磁悬浮左心室辅助系统。同心医疗已于 2025 年 12 月正式递交科创板上市申请并获受理、目前处在已问询状态，公司该项战略性投资正步入关键收获阶段。

未来，公司会更加积极关注包含微创外科、神经介入、外周介入在内的数个投资孵化业务板块的研发、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) 经营计划

2025 年是公司关键转折之年，核心事业部经受住了外部各种考验，核心业务呈现稳中向好的积极态势。2026 年公司将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。2026 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，持续保持高水平研发投入，正在推进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。公司拥有位于新加坡、德国、山东威海的三大生产基地，通过战略规划，将资源集中在优势市场，完成绝大部分中国国内及友好国家的原材料替代验证，上述措施旨在最大程度减少公司受到全球贸易政策波动的影响。

(2) 健康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) 应急救护事业部将重点进行多功能急救包、可持续急救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) 心脑血管事业部借助自身多年的行业积累，依托现有成熟销售网络的渠道优势、客户资源，联动学术推广、临床培训、技术支持等配套服务，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。健康防护事业部将继续深耕非美市场，巩固与全球核心客户的战略合作，并积极拓展国内工业及消费防护市场。应急救护事业部将在巩固欧洲、美洲等市场的合作渠道上，积极深化与国内车企的合作对接，推进出口新能源车配套急救包业务。

(2) 2025 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、德国 Medica 展会、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，全方位展现各事业部的明星产品，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第三十届华南口腔展、第 46 届中原医疗器械展览会、第 52 届中国国际医疗器械（山东）博览会、第三十三届上海国际酒店及餐饮业博览会、第 108 届中国劳动保护用品交易会、第二十三届（西部）国际口腔设备与材料展览会、第 29 届中国国际口腔设备材料展览会、二十七届中国国际高新技术成果交易会、上海 CMEF 展会、第 137 届春季广交会、第 138 届秋季广交会等国内展会。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内外市场，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，与拼多多、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。

(4) 公司将充分发挥品牌优势，利用既有企业和平台影响力提升蓝帆医疗品牌在 B 端、C 端的市场影响曝光力度及多体系的产品覆盖面，同时也践行企业低值耗材对

高值产品的曝光支持，成就低值对高值的曝光和留量影响，提升品牌价值，力争实现从企业生产到品牌运营的跨越和突破。

3、成本管控

(1) 心脑血管事业部：2025 年继续全面推行开源节流措施，全面控制费用、节约开支，销售费用率、管理费用率进一步下降。2026 年，心脑血管事业部在重点推进销售与研发，保证产品质量的前提下，将坚持推进开源节流举措。

(2) 健康防护事业部：2025 年通过引入泰国产业投资者 HKG，完成了丁腈手套核心产能的整合，通过统一集成排产，优化生产计划，减少产能闲置和切换损耗，优化供应链管理；通过规模效应和协同采购，降低原辅料采购成本与物流成本；同时，在淄博、潍坊两地完成能源布局，将“热电联产”模式融入生产体系，未来将助推能耗成本降低。

(3) 应急救护事业部：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。

(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，该项目集结国内顶尖的建筑施工团队和国际知名的海外设计团队，实现土地产出率倍增，入选上海市 2026 年市重大工程项目，连续四年荣登上海市重大工程清单。

4、完善产业布局，构建平台生态与新质生产力

公司基于多年的全球化布局与产业深度发展，已成长为具备全球竞争力的平台型企业。在核心业务领域，公司完成了在低值和高值医疗器械领域的系统化布局，构建了覆盖研发、生产、销售的完整产业链能力。在此基础上，公司持续加大研发投入，实现了从规模化制造向创新研发的深化转型，在多个领域成功研发并上市了拥有自主知识产权的高端医疗器械产品，形成了持续创新的良性机制。基于上述能力，公司正构建开放的合作生态，通过“产品+服务+渠道”的综合模式，与合作伙伴协同开拓市场，共同提升中国医疗器械的全球竞争力。

2026 年度，董事会将紧扣资本市场合规监管要求，持续夯实经营合规基础、稳步提质公司治理水平；严格落实信息披露监管规定，严守披露内容真实、准确、完整底线，持续优化信息披露工作质量；不断深化自愿性信息披露管理，提升信息发布的主动性、针对性与实效性，切实保障投资者合法权益；纵深推进 ESG 管理落地，坚持依法合规、诚信经营，统筹抓好生态环保、安全生产、员工权益及投资者权益保护工作，

持续完善综合治理体系，助力公司在资本市场实现稳健可持续发展。

蓝帆医疗股份有限公司

董事会

二〇二六年四月二十七日