

2023 年度总经理工作报告

各位董事：

2023 年度，随着国家及省市联盟常态化、制度化开展高值医用耗材集中带量采购，骨科关节类、创伤类、脊柱类三大领域均纳入骨科医用耗材集采范围并陆续落地执行；2023 年 11 月，第四批国家组织高值医用耗材集采正式启动，运动医学类耗材产品首次纳入集采范围，随着此次集采的尘埃落地，意味着骨科四大类高值医用耗材基本实现集采全覆盖。

本报告期内，公司全体员工在董事会的领导下，积极应对医疗卫生体制改革的新变化，顺应骨科集采的新常态，公司坚持贯彻执行公司内生与外延并重的未来发展战略，结合国内医疗器械市场的发展趋势，持续对主营业务进行调整和优化，集中优势资源，优化公司资源配置，专注在具有更强竞争优势的领域发展。

本报告期内，为应对高值耗材带量采购政策对公司业务的全面冲击，公司立足骨科产品创新，根据市场需求进行深度挖掘和创新，结合市场、技术发展趋势和临床反馈，不断更新迭代现有产线，并积极优化营销网络，持续拓宽产品线和开拓新的业务领域，公司坚持国际化发展战略，加大海外市场布局，加速国际业务进程。报告期内公司继续强化成本管控和费用管控，公司通过压缩人力成本、降低营运费用，强化成本管控和费用管控等手段来增强原有产品的盈利能力，并同时继续推进管理规范化工作和科学管理体系的建设，提升公司整体运营效率、盈利能力和行业地位。

一、2023 年度经营情况回顾

（一）总体经营情况

2023 年度，公司实现营业收入 95,625.95 万元，较上年度下降 17.99%，营业利润和利润总额分别为 14,007.55 万元和 13,357.37 万元，分别较上年同期增长 143273.08%和 6001.20%；归属于上市公司股东的净利润 11,253.73 万元，扣除非

经常损益后归属于上市公司股东的净利润 6,164.88 万元，分别较上年同期增长 628.78%和 327.50%。

报告期内，公司整体经营业绩较上年同期有较大幅度变动，主要受以下因素综合影响：

1、报告期内，椎体微创业务实现销售收入 29,535.58 万元，较上年减少 24,397.77 万元，降幅 45.24%；本年度毛利率 60.66%，与上年毛利率 75.70%相比，出现较大下降，主要系公司该板块业务自 2023 年第二季度开始受到脊柱类骨科器械集采政策落地执行影响，销售单价下降，销售收入下降，该板块业务的总体毛利、毛利率相应下降。

2、报告期内，低温射频（能量平台）业务实现销售收入 19,798.31 万元，较上年减少 742.50 万元，降幅 3.61%，本年度毛利率 79.14%，较上年度 87.24%的毛利率有所下降，主要系中国大陆区域的销售受脊柱类骨科耗材集采政策落地执行的影响，相应收入、毛利率大幅下降，除此外，Elliquence 公司产品在海外特别是美洲区域的销售情况仍保持稳步增长态势。

3、报告期内，创伤类或脊柱类骨科植入物业务实现销售收入 7,072.82 万元，较上年减少 3,542.45 万元，降幅 33.37%；本年度毛利率 33.61%，与上年 62.79%的毛利率相比大幅下降，主要系本报告期子公司艾迪尔的脊柱及创伤产品受集采政策全面执行的影响，收入和毛利率下降明显；此外，凯利泰本部的脊柱创伤产品、带线铆钉业务，控股子公司赛技的骨科加工业务也受此影响，整体毛利率下降。

4、报告期内，医疗器械贸易业务实现销售收入 15,563.28 万元，较上年增加 1,526.60 万元，增幅 10.88%；本年度毛利率 13.09%，较上年 14.73%的毛利率有所下降。主要系控股子公司润志泰本报告期内继续扩大医疗设备的平台贸易业务，此外，控股子公司洁诺的医疗器械耗材贸易业务也有所增长。

5、报告期内，消毒灭菌服务实现销售收入 21,392.67 万元，较上年增加

5,891.41 万元，增幅 38.01%；本年度毛利率 43.26%，较上年毛利率 32.19% 有所上升。主要系 2023 年度疫情过后，生产经营恢复正常，销售恢复增长态势，销售增长的同时，单位固定成本下降，毛利率相应提升。

6、2022 年度公司将收购艾迪尔公司所形成商誉的账面余额 19,799.48 万元全额计提商誉减值准备，并计提了对 Kahtnu Surgical Inc 公司的公允价值损失 1,801.98 万元，由此导致上一年度业绩出现亏损，而本报告期内公司未发生商誉减值或公允价值变动损失。

7、报告期内，因政府补助、处置股权收益以及理财收益等因素，本报告期内非经常性损益对归属于上市公司股东的净利润的影响为 5,088.85 万元，而上年度为 581.60 万元。

2023 年度，经营活动产生的现金流量净额为 27,426.07 万元，较上年度增长了 3,750.37 万元，增幅为 15.84%，主要系受骨科集采政策全面落地执行影响，虽然本年度销售收入较上年下降，但公司通过催收货款，应收账款回收情况良好，此外公司严格控制成本及费用发生，尽力缩减运营开支，公司的经营性现金流量净额指标良好。总体来看，报告期内公司整体经营情况和融资结构是健康的，公司偿债能力、经营现金流均保持健康状态。

（二）研发注册管理

2023 年度，公司根据未来发展战略计划和产品线布局，积极投入多项新产品研发，公司多项新产品研发项目已经进入产品设计、设计、临床试验或申请注册阶段，主要包括骨科（脊柱、创伤）领域、运动医学领域等产品。基于自主创新能力及公司核心技术平台，公司也在其他领域开展新产品研发项目，进一步巩固发展公司在国内椎体成形微创介入器械的领导地位。报告期内研发投入总计为 6,035.27 万元，较上年同期减少 830.17 万元，降幅为 12.09%，报告期内研发投入占当期营业收入比为 6.31%，较上年增加 0.42 个百分点。

公司一贯高度重视知识产权管理工作，报告期内公司授权专利 37 项，其中

发明专利 5 项。公司依托专业的研发团队并结合外延并购战略，瞄准骨科医疗器械的发展趋势，坚持产品的滚动开发，逐步实现公司产品从技术跟随到技术创新和领先的转换。未来，公司将以骨科微创手术产品为研发核心，进一步加强研发投入，保证公司在未来的市场竞争中处于优势地位。

（三）生产体系管理

在生产经营及管理方面，公司以市场营销、生产管理、质量管控和成本控制为主线，以生产管理和品质管控为重点，强化生产管理，努力提高品质管控能力。报告期内，公司加强了生产调度，合理安排原材料供应及采购成本管理。公司继续优化生产工序和作业流程，提高生产效率，力争实现技术降本、管理降本；规范采购管理，通过加强集中采购、多方比价等方式，节约成本；加强质量控制和安全生产管理，减少废品和返工损失；严格按照生产工艺流程，以安全生产为中心，开展全面质量管理，加强员工培训和管理，无重大安全生产及产品临床医疗质量事故发生。

（四）投资管理

依据内生与外延并重的中长期发展战略，公司发挥上市公司资本运作优势，充分利用上市公司融资平台，适时开展企业兼并收购，进行国内外行业资源整合，构建多层次的产业链布局，公司已经形成了一个以骨科耗材、骨科设备为主的高值医疗器械综合性平台企业。

为促进公司长远发展，满足公司未来战略发展需求，充分借助专业投资机构的资源优势，进一步拓宽公司行业领域、提升综合竞争力，报告期内，公司作为一般有限合伙人参与投资设立上海弘盛厚德私募投资基金合伙企业(有限合伙)，2023 年度已出资人民币 1,500 万元；公司以自有资金人民币 2,000 万元对动之医学技术（上海）有限公司进行增资，2023 年度已出资 1,000 万元；公司以自有资金人民币 500 万元对上海赛立维生物科技有限公司进行增资；公司对上海声拓医疗科技有限公司投资人民币 600 万元；报告期内公司以持有的上海利格泰医用设

备有限公司和上海意昕医疗科技有限公司的股权认购上海利格泰生物科技股份有限公司发行的股份，从而对上海利格泰进行增资。通过企业投资和资本整合，公司集中优势资源，优化公司资源配置，进一步聚焦于骨科医疗器械领域，实现在骨科领域的全面布局，促使公司产业经营和资本运营达到良性互补，进一步提升公司整体竞争力。

截止报告期末公司已经形成了一个以骨科耗材、骨科设备为主、医疗服务为辅的高值医疗器械综合性平台企业，公司外延式扩张战略初见成效。

（五）人力资源管理

2023 年度，公司进一步优化人员结构，完善了人力资源管理体系，依托科学的考核、培养、选拔和激励制度打造可持续发展人才的环境，公司在通过外延并购亦不断增强人力资源的建设，通过并购艾迪尔、Elliquence 以及洁诺医疗等公司，公司拥有了一支在骨科创伤、脊柱产品、骨科能量平台及耗材、消毒服务等领域产品研发、生产、质量体系、市场和销售人力资源团队，通过不断地人力资源吸收整合，将确保公司在行业内的竞争优势，为公司未来长期稳定的快速发展提供了强有力的保障。

（六）内部控制管理

2023 年度，公司严格按照《公司法》、《证券法》、《股票上市规则》、《上市公司规范运作指引》等有关要求，进一步强化了公司内部管理和内控体系建设，优化了部分内部管理流程，降低了运营成本，提升了公司运营效率。并根据公司目前的生产管理现状，持续对 OA 系统流程不断优化，提升了公司内部运营及管理沟通效率，公司不断完善业务流程，规范业务运行，防范和控制重大企业运营风险。

二、2024 年度发展展望

2024 年度将是骨科耗材集采政策全面落地实施后的第一个完整年度，集采带来终端价格的大幅下滑，严重压缩了经销渠道的利润空间，而生产企业经营业

绩也必定承压，骨科生产商将进入低毛利时代，集采将倒逼骨科厂商的销售模式转型，传统经销销售模式将逐步向配送服务模式转变，而对终端医院的服务能力、物流配送能力、企业成本管控能力将成为企业间核心竞争力。

未来骨科行业将呈现逐步向国产头部企业集中的特点，未来资金实力相对雄厚，产品稳定性相对较高，能够提供专业的临床服务的器械龙头企业会更有规模优势。公司将积极应对国家层面或省际联盟的集采政策，巩固现有椎体成形微创介入手术系统的市场领先地位，通过创伤、脊柱系列等新产品的招标投放，继续加强营销网络的建设，通过技术升级实现产品质量和市场占有率的不断提升；在现有市场渠道的基础上，加大临床推广力度，增加产品的市场培训教育，优选开拓新的经销渠道和销售模式，稳步扩大产品的市场份额。

为应对集采带来的市场价格大幅下降冲击，公司仍将苦练内功，继续强化成本管控和费用管控，公司将通过提高生产效率、工艺革新、扩大生产规模等方式降低生产成本，公司也将继续通过压缩人力成本、降低营运费用，通过上述等手段来增强公司总体盈利能力。公司将持续增强公司产品和服务在终端医疗市场的使用黏性，并根据市场需求进行深度挖掘和创新，优化营销服务网络，持续拓宽产品线和开拓新的业务领域，同时继续推进管理规范化工作和科学管理体系的建设，提升公司整体运营效率、盈利能力和行业地位。

公司将一如既往积极响应上市公司监管机构要求，依法合规经营，有效提升公司投资价值。

各位董事，以上是我代表公司管理层对 2023 年度工作的简要总结和未来发展展望。请审议！

汇报人：王正民

2024 年 4 月 19 日