

# 深圳开立生物医疗科技股份有限公司

## 2020 年年度报告摘要

### 一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

适用  不适用

天健会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为天健会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用  不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用  不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 403,835,500 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用  不适用

### 二、公司基本情况

#### 1、公司简介

股票简称	开立医疗	股票代码	300633
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	李浩	吴坚志	
办公地址	深圳市南山区粤海街道麻岭社区高新中区科技中 2 路 1 号深圳软件园(2 期)12 栋 201、202	深圳市南山区粤海街道麻岭社区高新中区科技中 2 路 1 号深圳软件园(2 期)12 栋 201、202	
传真	0755-26722850	0755-26722850	
电话	0755-26722890	0755-26722890	
电子信箱	ir@sonoscape.net	ir@sonoscape.net	

## 2、报告期主要业务或产品简介

公司主营业务为医疗诊断及治疗设备的自主研发、生产与销售。主要产品包括医用超声诊断设备（主要为彩色多普勒超声诊断设备与 B 型超声诊断设备）、医用电子内窥镜设备及耗材、血液分析仪等。公司始终以客户需求为导向，致力于为全球医疗机构提供优质的产品和服务。

**超声设备领域：**公司立足自主研发和技术创新，是国内较早研发并全面掌握彩超设备及探头核心技术的企业，目前已掌握多通道彩超硬件平台、嵌入式软件平台、数字多波束形成技术、高分辨率血流成像技术、4D 成像技术、造影成像技术、弹性成像技术、宽频带单晶探头技术、宽频带复合材料探头技术、特种应用探头技术、AI 图像智能识别与测量技术、远程会诊等多项超声诊断设备核心技术。公司近年来先后推出 S60、P60 系列高端彩超，成为国内少数推出高端彩超的厂家之一。坚持以客户需求为导向，在临床专家的指导下打造了面向多个科室的临床解决方案，有效提升了医生的工作效率。

**内窥镜领域：**公司通过对核心技术的深入开发，已推出了全高清消化道内窥软镜系统、三芯片 2k 硬镜、4k 硬镜系统等产品。目前已经具备聚谱成像技术（SFI）、光电复合染色成像（VIST）、高清实时图像处理技术、光学微小模组封装、高性能镜体制造、内镜用超声探头、软镜镜体制成等多项先进内窥镜技术和工艺。公司自主研发的 HD-550 系列高清内镜，受到临床医生的广泛认可，代表了目前国产内镜的领先水平。

**体外诊断领域：**公司通过自主研发，已经掌握血球类产品的关键技术，如基于 ARM 平台的嵌入式软件技术、双鞘流技术、精密采样与定量技术、自适应分类算法技术等，并在部分模块设计上有着突破创新，提升了血球产品的竞争优势。此外，公司也同步建立了试剂研发队伍，目前在常规血球试剂，免疫比浊类试剂以及配套质控校准品的开发中积累了丰富的经验，形成了多项专利。

超声、内镜为公司未来几年深耕的两大领域，以现有产品为基础，公司已率先研发推出血管内超声（IVUS）、超声内镜两大高端产品，填补了国内医疗器械行业在两个领域的空白，两个产品目前均已进入国内医疗器械注册流程，预计在未来 1-2 年正式获得注册证。内镜下治疗器具也是公司中长期规划的产品线，以子公司威尔逊为载体，发挥公司研发特长，未来将逐步推出高端治疗器具，实现进口替代；公司已于 2021 年初获得 4K 高清硬镜系统的国内注册证，公司推出的 4K 硬镜系统技术水平在行业内较为领先，为公司进入外科领域、实施内窥镜领域多品种战略迈出了坚实的一步。

## 3、主要会计数据和财务指标

### （1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

单位：元

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年

营业收入	1,163,081,869.82	1,253,853,575.06	-7.24%	1,226,848,965.63
归属于上市公司股东的净利润	-46,263,143.54	101,536,945.35	-145.56%	252,623,779.82
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-90,342,195.77	73,176,895.79	-223.46%	220,135,950.52
经营活动产生的现金流量净额	271,131,439.88	190,393,067.55	42.41%	233,647,896.86
基本每股收益（元/股）	-0.12	0.25	-148.00%	0.63
稀释每股收益（元/股）	-0.12	0.25	-148.00%	0.63
加权平均净资产收益率	-3.36%	7.47%	-10.83%	21.38%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	2,251,920,310.62	2,414,378,207.88	-6.73%	1,835,658,902.08
归属于上市公司股东的净资产	1,344,992,826.45	1,404,264,725.38	-4.22%	1,310,988,426.24

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	234,284,392.34	251,855,912.05	226,128,186.09	450,813,379.34
归属于上市公司股东的净利润	-8,254,920.95	33,461,428.78	1,656,579.30	-73,126,230.67
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-19,495,983.92	22,244,925.19	-6,473,340.58	-86,617,796.46
经营活动产生的现金流量净额	-77,634,033.47	52,619,581.16	54,724,152.71	241,421,739.48

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是  否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	18,785	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	18,166	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
陈志强	境内自然人	23.70%	95,725,200	0			
吴坤祥	境内自然人	23.70%	95,725,200	0	质押	4,050,000	
黄奕波	境内自然人	5.06%	20,438,613	0	质押	1,100,000	
周文平	境内自然人	4.01%	16,201,400	0	质押	1,100,000	
李浩	境内自然人	2.12%	8,563,240	0			

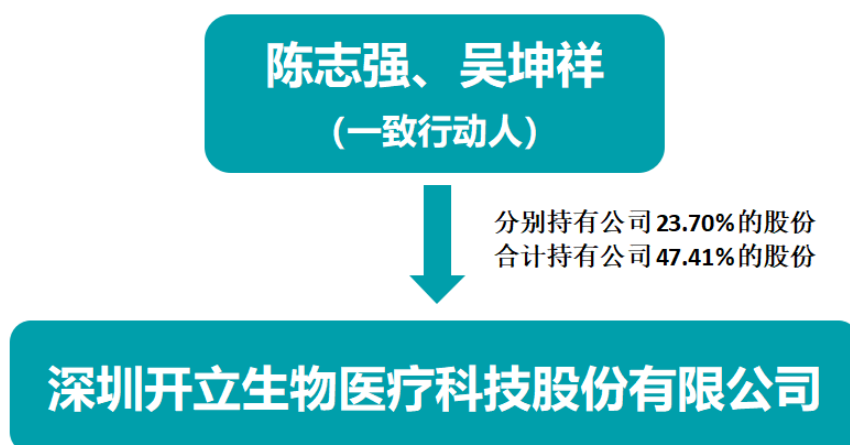
深圳市景慧投资咨询有限公司	境内非国有法人	1.93%	7,814,152	0		
刘映芳	境内自然人	1.77%	7,150,000	0		
中国工商银行股份有限公司—融通健康产业灵活配置混合型证券投资基金	其他	1.71%	6,915,855	0		
香港中央结算有限公司	其他	1.49%	5,998,721	0		
中国银行股份有限公司—博时医疗保健行业混合型证券投资基金	其他	1.16%	4,692,186	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	陈志强和吴坤祥为一致行动人。黄奕波为公司员工持股平台深圳市景慧投资咨询有限公司的法定代表人兼董事长。					

## (2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用  不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

## (3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



## 5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券  
否

## 三、经营情况讨论与分析

### 1、报告期经营情况简介

2020 年度，公司努力克服疫情带来的负面影响，在业务的低谷期持续加强研发投入，推进新产品的研发注册流程，加快国内营销体系改革，为公司的中长期发展夯实基础。报告期内，公司实现营业收入 116,308.19 万元，同比下降 7.24%；利润总额为-4,453.86 万元，同比下降 141.36%；归属于上市公司股东

的净利润为-4,626.31 万元，同比下降 145.56%；基本每股收益为 -0.12 元，同比下降 148.00%。公司 2020 年度净利润为负，主要由于对收购子公司上海威尔逊及和一医疗形成的商誉进行减值所致，如剔除商誉减值 20,656.13 万元，公司 2020 年度实现的净利润为 16,029.82 万元。

报告期内，主要经营管理工作回顾：

### （一）研发管理及科技成果情况

报告期内，公司持续大力投入研发，2020 年公司研发投入为 23,741.94 万元，占营业收入比例为 20.41%。截至 2020 年 12 月 31 日，公司研发人员数量达 547 人，占公司及子公司员工总数的 25.72%；截至 2020 年末，公司及子公司共拥有 511 件已授权专利，相比上年同期增长 18.29%。公司秉承着“创新科技，畅享健康”的理念，始终以客户需求为导向，坚持多元化战略布局，加强各产品线高端产品的研发投入，不断强化技术创新，增强产品竞争力。2020 年度，公司研发中心继续加强流程和业务的融合，推进 IPD 流程建设，同时加强技术管理体系建设，不断强化产品平台建设及 CBB 管理，技术平台日趋完善，研发效率进一步提升；完善组织结构和专业分工，技术工具升级改造，从而推进研发能力和研发质量的有效提升。

### （二）质量体系管理及产品认证方面

报告期内，公司优化了一系列完整、合法和有效的质量控制制度，主要包括新版 GB/T19001-2016 idt ISO 9001:2015&YY/T0287-2017 idt ISO13485:2016 质量管理体系；美国、加拿大、澳大利亚、巴西、日本联合推动的医疗器械单一审核方案（MDSAP）质量体系；新版 IECQ QC080000:2017 有害物质过程管理体系；其他（如韩国、古巴、中国）等目标市场的体系法规要求，确保了公司产品的持续安全有效，产品质量获得了目标市场的广泛认可。

### （三）市场营销管理方面

报告期内，国内营销系统继续深化管理，整合资源，强化执行力，根据目前国内市场的变化，由于民营医疗采购的萎缩，公立系统社区和乡镇基础医疗建设加速，目前的团队架构已不能适应市场的变化，在 2019 年国内营销队伍基础上对组织架构进行了调整，2020 年执行了新的组织架构，超声产线和内镜产线专项负责三、二级医院客户，新组建综合产线专项负责基层医疗和非公医疗，使得国内营销组织架构多方位、多层次的贴近客户，对提高商机量、高效运营及获得更有价值的客户需求都有诸多益处；同时公司构建优质经销商体系，市场覆盖和商机获取更加科学、高效、全面，客户目标指向性向更为精确。借助公司已有品牌以及高端窗口医院的影响力，积极吸引、培养、发展、整合代理商资源，努力打造核心代理商队伍，实现核心代理商队伍的数量增加 70% 以上，代理商的销售骨干增速明显，二级渠道规模有显著提升。2020 年为加快突破高端用户和高端产品，实现以点带面辐射地区市场的战略方针，公司加强对高端彩超 S60、P60、高端内镜 HD-550 以及新款带 CRP 功能的五分类血球计数仪的推广，组织或参与上百次学术交流，提升公司在整个国内市场的知名度。2020 年，公司的装机客户结构已发生了较大的变化，二三级医院客户占比达到历史之最，窗口医院越来越多，品牌知名度、产品认可度得到较大的提升，有利于今后对二级及以下医院客户的正向影响，公司产品已步入高端化，营销团队及代理商团队的专业化程度也在持续提

高，在打牢自身团队和代理商队伍的基础上，不断优化队伍，提高人均效率，为中长期增长做好准备。

在国际营销系统方面，借助超声高端产品 S60/P60 以及高清内窥镜系统 HD-550 的持续装机，以及 Elite 系列中高端智能超声产品和超声内窥镜系统(EUS)、4K 高清硬镜系统的上市和推广，公司不断扩大和增强对于各科室高端客户群的覆盖，持续完善相关渠道布局，深化与不同国家行业顶级专家的合作，提升公司品牌在海外的市场认可度，并且进一步拓展和培养了内窥镜相关专业渠道。同时，为更好的服务海外终端客户，借助已经设立以及在 2020 年新设立的子公司、海外售后中心等分支机构，公司建立了本地化的市场营销团队和售后支持团队，通过海外本地市场营销团队的精耕细作和本地售后团队的有力支撑，不仅保障了疫情期间的业务运转、项目投标、当地客户关系维护，提高商机获取率和项目成功率，也在售后响应速度上提供了重要支持，提高了市场和终端用户的满意度。

#### （四）人力资源管理

2020 年是公司人力资源管理变革的关键之年，公司整体从“道、法、术、器”四个层面系统规划了变革的方向和内容。以岗位、薪酬及绩效体系优化和人力资源数字化转型为抓手，与国际知名的咨询公司美世咨询（Mercer）和信息系统供应商思爱普（SAP）进行深度战略合作，不断夯实公司人力资源管理的基础，优化现有人力资源管理制度，并在此基础上搭建“选、育、用、留”联动的人力资源管理体系。

在组织及人才发展方面，在过去的基础上进一步强化产品线为主导的组织模式，纵向到底垂直管控和资源配套，进一步加强基层业务单元的执行力和战斗力。同时，通过刷新“头部”底层思维，强化“腰部”传导能力，狠抓“腿部”落地功夫，建立领导力分层发展机制，持续组织外部顾问与公司高层交流，及时了解和掌握行业优秀实践，向标杆企业学习，提升高层管理者的决断力；聚焦专业化人才梯队建设，坚持不懈开展关键核心岗位人才培养，加强人才战略储备和板凳深度，打造支撑公司持续成功的组织能力；

在绩效激励方面，引入战略解码工具，强化公司战略目标的层层分解和有效落地，促进各业务单位围绕核心战略目标高效协同，实现上下同欲，力出一孔；同时，明确为岗位价值、绩效表现和员工能力付薪的 3P 付薪理念，并引进 GE 销售激励方案，对销售人员薪酬进行创新变革，强调“高产出、高贡献、高收入”的三高导向，提高销售人员“打单产粮”积极性，助推人员效能稳步提升。

#### （五）启动再融资项目

2020 年，公司正式启动向特定对象发行股票的再融资项目，项目预计募集资金 77,400.00 万元，主要用于彩超及内窥镜产品研发项目、总部基地建设项目、松山湖开立医疗器械产研项目，截至目前，再融资项目已获得中国证监会的注册批复，公司将选择合适时机正式启动发行。本次实施再融资项目，有助于提升公司整体研发水平、增强核心竞争力，进一步落实公司既有战略布局，满足公司营运资金需求，提升公司抗风险能力。

## 2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是  否

## 3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用  不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
彩超	784,208,368.35	525,215,766.75	66.97%	-11.93%	-9.64%	1.70%
内窥镜及镜下治疗器具	307,685,844.15	201,537,637.83	65.50%	5.28%	9.25%	2.38%

## 4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是  否

## 5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用  不适用

报告期内，公司营业收入、营业成本及其构成较前一报告期末发生重大变化，公司归属于上市公司普通股股东的净利润总额发生较大变化，主要由于对收购子公司上海威尔逊及和一医疗形成的商誉进行减值所致，如剔除商誉减值因素影响，公司 2020 年度归属于上市公司普通股股东的净利润总额正常。

## 6、面临退市情况

适用  不适用

## 7、涉及财务报告的相关事项

### (1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用  不适用

企业会计准则变化引起的会计政策变更

1. 公司自 2020 年 1 月 1 日起执行财政部修订后的《企业会计准则第 14 号——收入》(以下简称新收入准则)。根据相关新旧准则衔接规定，对可比期间信息不予调整，首次执行日执行新准则的累积影响数追溯调整本报告期初留存收益及财务报表其他相关项目金额。

执行新收入准则对公司 2020 年 1 月 1 日财务报表的主要影响如下：

单位：元

项 目	资产负债表		
	2019 年 12 月 31 日	新收入准则调整影响	2020 年 1 月 1 日
预收款项	36,776,202.51	-36,776,202.51	

合同负债		33,234,678.95	33,234,678.95
其他流动负债		3,541,523.56	3,541,523.56

2. 公司自 2020 年 1 月 1 日起执行财政部于 2019 年度颁布的《企业会计准则解释第 13 号》，该项会计政策变更采用未来适用法处理。

### (2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用  不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

### (3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用  不适用

报告期内，公司合并报表范围新增深圳立拓生物科技有限公司、SONOSCAPE MEDICAL SINGAPORE PTE. LTD，为新设立的全资子公司。