

2021 年度总经理工作报告

各位董事：

2021 年度，新冠疫情方面，我国的新冠疫情防控效果显著，国民经济复苏势头良好；宏观政策层面，为深化医疗健康制度改革，行业主管部门积极稳妥地推进制订骨科类高值耗材的带量采购政策，高值耗材类公司面临前所未有的挑战。2021 年 7 月 20 日，以河南省牵头的十二省(区、市)骨科创伤类医用耗材联盟采购工作逐步展开，全资子公司艾迪尔在普通接骨板系统、髓内钉系统两个采购包临床需求量均排名前列，虽然公司中标的价格相对较高，但仍须面对产品终端价格大幅下降的现实，公司的短期业绩必将承受较大压力。国家集中带量采购政策的逐步实施，公司的机遇与挑战并存，集采政策将有助于提升头部企业市场份额，并有利于骨科耗材企业向规范化、规模化转型，有利于行业长期健康发展。

面对激烈地行业竞争压力和宏观政策影响，公司积极应对医疗卫生体制改革的新变化，坚持贯彻执行公司内生与外延并重的未来发展战略，公司在董事会的正确领导和全体员工的不懈努力下，有条不紊推进公司年度经营计划的实施与落地，积极应对市场竞争保持销售稳健增长，持续完善质量体系，全面开展各项生产经营活动；此外，公司建立了执行带量采购招投标工作的专业销售团队，对国家和省际联盟的集采政策进行动态跟踪和研究，积极推进相关工作。

一、2021 年度经营情况回顾

（一）总体经营情况

2021 年度，本年度公司实现营业收入 126,857.95 万元，较上年度增加 19.50%，营业利润和利润总额分别为 21,877.38 万元和 21,631.28 万元，实现扭亏为盈；归

属于上市公司股东的净利润 16,177.31 万元，扣除非经常损益后归属于上市公司股东的净利润 8,067.96 万元，分别较上年同期增长 227.85% 和 149.67%。

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

1、椎体成形微创业务、低温射频业务 2021 年度的医院门诊量、手术量恢复稳定增长，相关产品营业收入恢复增长态势，这些业务继续为公司贡献稳定利润。

2、本报告期内河南省牵头的十二省（区、市）采购联盟对骨科创伤类医用耗材开展集中带量采购，入选产品中标价格整体降幅较大，带量采购政策一定程度影响了经销商的采购积极性，导致全资子公司艾迪尔的营收及盈利能力受到较大不利影响，艾迪尔营收及盈利情况均大幅下滑，经聘请外部专业评估及审计确定，本年计提艾迪尔相关的商誉减值准备 14,926.16 万元。

3、2020 年度因国家对心脏支架类医疗器械带量采购政策落地，全资子公司宁波深策胜博科技有限公司（以下简称“宁波深策”）的营运模式受到严重影响，公司于上年度计提了宁波深策相关的商誉减值准备 36,559.00 万元，由此导致公司上年度产生较大亏损；2021 年度该产品集采正式开展后，公司根据签署的协议逐渐终止了此类贸易业务，造成该类业务的营业收入、毛利率和利润均大幅减少。

4、本年度将洁诺医疗管理集团有限公司（以下简称“洁诺医疗”）及其子公司纳入合并，本报告期消毒灭菌服务实现销售收入 19,274.70 万元，对归属于上市公司股东的净利润贡献为 1,650.58 万元。

5、报告期内因对上海利格泰生物科技有限公司（以下简称“利格泰”）持股比例下降，公司对其不再具有重大影响，公司对利格泰由权益法核算转按公允价值计量，由此增加 2021 年度归属于上市公司股东净利润 2,814.98 万元，该项目属于非经常性损益。

6、公司实施的限制性股票激励和期权激励，第二期限制性股票未达到解锁

条件，且预计第三期限制性股票无法达到解锁条件，公司预计无法达到期权行权条件，报告期内公司冲回前期已计提的股权激励费用，由此增加报告期归属于上市公司股东净利润 2,293.44 万元。

若剔除商誉减值准备因素影响，报告期内归属于上市公司股东的净利润 31,103.47 万元，较上年度同口径比增长 30.11%。若剔除商誉减值准备、权益法核算转按公允价值计量影响、冲回股份支付费用的影响，报告期内归属于上市公司股东的净利润为 25,995.05 万元，较同口径下上年同期增长 8.74%。

需要说明的是，由于营收增加，应收账款回收良好，本年度公司的经营活动现金净流量达到 37,815.56 万元，较上年度的 28,492.20 万元增长 32.72%，创下历年新高，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、核心主业的盈利能力均保持健康状态。

（二）研发注册管理

2021 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。将洁诺医疗纳入合并后，报告期内研发投入总计为 7,425.49 万元，较上年同期增加 1,834.84 万元，增幅为 32.82%，报告期内研发投入占当期营业收入比为 5.85%，较上年增加 0.58 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 23 项，其中发明专利 1 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。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。报告期内，公司与动之医学签订增资协议，完成对动之医学增资 1,200 万元，增资完成后，公司占股比例为 24.1332%；公司按照投资协议第一期出资 1,500 万元认购医点通（北京）信息技术有限公司 5.4675% 的股权；公司签订对利格泰、天津经纬的增资协议，并分别完成对利格泰、天津经纬增资 1,945.29 万元和 500 万元。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

2021 年度，公司进一步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、低温射频、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

2021 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，并根据公司目前的生产管理现状，上线实施 OA 系统并不断优化流程，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、2022 年度发展展望

2022 年 3 月，新冠疫情的新型变异株 Omicron 在上海突然爆发，Omicron 变异株具有极强的传染性，此次疫情发展迅速，波及范围广、时间长，为阻止疫情的快速传播，上海市政府采取停工停产、居家办公、静态管理的应对措施，公司积极响应党和政府的号召，3 月末至今公司在上海的各项生产经营活动处于停滞状态，随着疫情发展蔓延，公司位于张家港艾迪尔的生产基地亦处于停工状态。作为一个生产性企业，如若新冠疫情不能尽早得到遏制，将对公司产生较大的不利影响。此外，为深化医疗改革，宏观政策层面，预期行业主管部门仍将继续推进骨科类植入耗材的集采政策。

在上海地区复工复产后，公司将积极配合新冠疫情防控要求，全面做好公司疫情防控工作，确保公司生产经营活动的正常进行，并力争克服新冠疫情对公司的不利影响。根据新冠疫情、行业竞争、宏观政策等外部环境变化，提前做好关键和重点原辅材料的采购计划并有效实施，合理调节原辅材料的安全库存水平，保证公司的安全生产。

2022 年度，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，逐步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。

此外，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，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；公司进一步加强前期并购的医疗器械、消毒服务公司在产品端、销售端、服务端进行整合，持续增强公司产品和业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 2021 年度工作的简要总结和未来发展展望。请审议！

汇报人：袁征

2022 年 4 月 26 日