

# 阳普医疗科技股份有限公司

## 2023 年度总经理工作报告

尊敬的各位董事：

2023 年，阳普医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”或“阳普医疗”）管理层在董事会带领下，严格按照《公司法》《证券法》等法律法规和《公司章程》等公司制度的要求，忠实、勤勉地履行自身职责，贯彻执行股东大会、董事会的各项决议，面对挑战和机遇，继续坚持“两条腿走路”的发展路线，注重技术开发及创新，强调内部运营管理效率提升，加速渠道建设工作，不断提升公司在行业中的竞争优势。

### 一、2023 年度总体经营情况

报告期内，公司实现营业收入 64,462.12 万元，同比下降 9.31%。归属于母公司净利润-6,320.38 万元，同比减亏 68.13%。

公司 2023 年度主要会计数据和财务指标详见下表：

	2023 年	2022 年	本年比上年增减	2021 年
营业收入（元）	644,621,152.95	710,768,471.36	-9.31%	799,833,986.91
归属于上市公司股东的净利润（元）	-63,203,837.62	-198,300,074.80	68.13%	18,568,529.32
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	-74,519,608.96	-198,975,061.24	62.55%	2,358,416.36
经营活动产生的现金流量净额（元）	79,904,932.52	42,478,058.14	88.11%	171,738,972.42
基本每股收益（元/股）	-0.20	-0.64	68.75%	0.06
稀释每股收益（元/股）	-0.20	-0.64	68.75%	0.06
加权平均净资产收益率	-8.39%	-22.19%	13.80%	1.85%
	2023 年末	2022 年末	本年末比上年末增减	2021 年末
资产总额（元）	1,425,956,329.46	1,558,180,092.05	-8.49%	1,825,050,178.44
归属于上市公司股东的净资产（元）	723,084,475.63	784,349,030.45	-7.81%	1,000,189,049.24

### 二、2023 年主要工作回顾

#### （一）持续推进技术创新，提高产品竞争力

公司持续加强核心技术的自主研发，引领技术突破和创新，强化公司的自主知识产权壁垒，2023 年全年研发投入 3,752.11 万元，占全年营业收入的 5.82%；截至 2023 年年末，公司累计获得专利 157 项，其中发明专利 55 项，实用新型

93 项，外观设计 9 项。

### 1. 产品技术更新和产品迭代

公司不断持续研发投入力度，通过组建高素质的研发团队，积极推进新技术、新材料的研发应用及公司产品的更新迭代。

2023 年，公司与华润化学材料科技股份有限公司（证券简称：华润材料、证券代码：301090）就共同开展“超阻隔性医用高分子材料领域的研发与应用”达成战略合作。

2023 年，公司参与产业核心技术攻关、产学研合作等科技计划项目 1 个，项目名称为：具有增强水汽及空气阻隔性能的聚对苯二甲酸乙二醇酯的改性研发及其于真空采血管之应用。同时，公司推动血栓弹力图仪由半自动向全自动迭代升级（现已产出样机并处于注册申请阶段），升级后将使血栓弹力图仪实现高通量、全流程自动化、智能化检测，满足标本量大的客户需求，对比半自动仪器，具有解放检验人力、提高检测结果一致性的优势。

未来，公司将围绕客户的需求和应用场景，持续深挖技术竞争力，推动产品的资源整合与迭代升级。

### 2. 智慧医疗领域再获突破

2023 年，公司的软件产品及服务实现营业收入 7,768.20 万元，同比增长 13.33%，毛利率同比增长 17.30%。

公司全资子公司广东阳普智慧医疗信息科技有限公司（以下简称“阳普智慧医疗”）与广州中医药大学第一附属医院共同打造的精品参赛项目课题《基于智能语音的 AI 生成式病历在中医专科的应用》，先斩获“2023 数字健康创新大会暨第六届智慧医疗创新大赛”广东省赛区一等奖第一名，继而在总决赛中与来自全国各地 224 个专业作品激烈角逐，荣获全国总决赛“应用创新赛道一等奖”和“最佳实践应用奖”。该赛事由“移动医疗”教育部-中国移动联合实验室联合地方市政府主办，各省信息管理专业委员会及相关学会与行业机构协办，广受行业关注，在全国医疗信息化领域颇具影响力。此次联合参赛课题赢得佳绩，表明公司智慧医疗产品的应用创新能力，彰显了公司在智慧医疗领域的实力。

报告期内，阳普智慧医疗在一体化医院信息系统方面，进一步围绕以改善用户体验、提高治疗效果、提升患者就医体验、降低（客户、患者、公司）成本四

个主要方面进行战略版本迭代升级，包含 106 项提升产品稳定性及可维护性改造升级内容，同时以口腔专科医院为研发基地，通过研发口腔专科特色模块，进一步延伸医院信息系统（Hospital Information System）核心业务域，打造更多一体化的核心业务应用，包括口腔专科治疗管理、门诊临床路径、高值耗材管理、随访管理、处方点评等新增功能模块，输出了升级版口腔医院专科版本。目前该版本已于 2024 年 1 月已在口腔医院上线工作，从上线效果来看，系统稳定性得到较大提高，能满足多院区的口腔医院业务需求。

## （二）丰富营销渠道，增强客户粘性

报告期内，公司秉持“以学术带动销售”的营销模式，通过设计大赛、新媒体、书刊出版、展会等多渠道、多维度地对公司产品及相关医疗知识进行推广，收获了大量关注与好评，客户粘性持续增强。

公司一直致力于推动创新理念、预防理念的传递，帮助全球医护人员实现患者更大获益。

报告期内，为感谢白衣天使们为患者带去健康与希望，同时为医护人员的健康与安全筑起守护墙，公司举办了“返璞归‘针’——防针刺静脉采血设计大赛”，参赛人员以自己的创新与智慧，设计更安全、更舒适、更实用的原创防针刺静脉采血产品。同时，公司参与广东省人民医院房颤中心团队举办的“心房颤动健康教育及义诊”活动，为广大居民免费提供便捷房颤筛查，其设备便捷性、易用性获得了社区居民和医护人员的好评和认可。

同时，公司采用新媒体宣传方式，开设专家科普直播专栏，拍摄产品应用相关、临床科普相关 MG 动画、房颤科普漫画等，旨在通过多元化的方式将深奥的科普知识更生动形象地向客户阐述，形成“阳阳科普+”系列科普视频等。

报告期内，公司发刊《医学拾萃》6 期，内容涵盖标本处理系统篇、免疫学诊断篇、血栓弹力图篇、智慧医疗篇，累计发出 7,000 余本，覆盖全国各地省、市、县级医院科室。



### 《医学拾萃》

此外，公司积极参加学术交流活动，携重点产品亮相第 75 届美国临床化学协会大会、广东省医学装备会 2023 年度学术年会等。以上学术活动推动公司提升学术前沿技术理论水平，加强公司在国际领域和华南地区的营销推广工作，并进一步彰显公司的品牌实力。

#### （三）公司持续深入推动管理体系的优化与完善

2023 年，公司着力搭建并运行高标准、国际化的一体化运营管理体系，致力于满足顾客的需求，提升顾客满意度，使公司持续有能力提供安全、有效、品质卓越的产品，为全球市场准入打下牢固的基础，助力于开拓全球市场，在市场竞争中夺得先机。

##### 1. 推进能力建设与提升

一方面，公司致力于打造卓越的、高效的管理干部团队。公司通过与外部机构合作，策划并组织了围绕团队管理、创新及战略执行三个方面的专项学习项目，通过线上线下相结合的学习方式，以工作坊的形式学以致用，提高了公司中层干部的管理能力，从而改善了组织绩效。

另一方面，2023 年公司重点推进销售团队与工程师团队的能力提升。在销售团队上，通过提炼阳普医疗有效的销售经验，形成专业的理论课程体系，产品系列培训课程，为销售团队的能力提升，实现公司业绩打好根基。同时，配置人力资源的销售 BP (Business Partner, 业务合作伙伴)，为业务团队的人才“选育用留”提供更直接的人力资源服务，连同业务部门提升销售团队的销售能力及效能；在工程师团队上，公司推出专项培训，通过理论知识学习夯实工程师的专业知识储备，加强故障排除、售后保障的实操练兵，提升工程师快速响应的能力。

## 2. 全面完善质量管理体系，保障顾客信心

阳普医疗的“质量”概念不是狭义的“产品/服务质量”，其遵循现代企业的质量概念包括了产品/服务质量、人员质量和流程质量（工作质量）。公司认为最终产品/服务质量的因素不仅仅是与技术（设计、原材料、工艺、设备、技术标准等）有关的因素，更与公司内相应岗位人员的知识/技能和工作方式/方法等诸多要素有关，“质量”应该进行全要素管理。

报告期内，公司全面回顾和更新了质量管理体系，重塑了遵循“流程/过程管理”和“风险管理”原则的阳普医疗一体化运营管理体系以保障影响最终产品/服务质量的要素能被有效管理。阳普医疗的一体化运营管理体系涵盖了市场管理、研发管理、人力资源管理、财务管理、采购管理、生产管理、职业健康安全环保管理、工程项目管理、供应链管理、销售管理、医疗器械法规战略等所有要素。同时，公司开展了2023年度管理评审活动，通过管理评审系统性评估公司质量管理体系的适宜性、充分性、有效性和效率的改善需求，推动“产品/服务质量”、“人员质量”及“流程质量（工作质量）”改善。

报告期内，公司顺利通过ISO 13485、ISO 9001、MDSAP、CE MDD/IVDD、MDR/IVDR的每年度常规审核，公司的质量管理体系能够持续满足全球医疗器械质量法规和标准要求，能够持续稳定地提供满足顾客要求以及法规和标准要求的產品，为客户信心提供保障。

## 三、2024年经营计划

2024年度是公司全新战略布局实施的重要年度，公司将围绕公司发展战略重点抓好以下各方面的工作：

### 1. 聚焦提升主营业务收入实现盈利跨越式增长

2024年公司将进一步加快引入外部资金和技术，提高产品研发效率，进一步拓展产品适用范围，帮助公司的标本检验业务在丰富化、个性化产品设计和推广等方面取得更大突破，满足企业发展战略的需求。公司也将持续进行研发投入，聚焦精准医疗、智慧医疗、医疗服务业务领域。进一步优化研发组织，建立更加强大精干的产品线研发组织，确定和实施关键产品线研发项目。通过加强战略产品定义，使公司的产品战略更为清晰，通过定义清晰的项目管理流程、研发立项工作流程，优化战略产品前市场与后市场职能，加强战略性业务的产品定位，提

升产品研发、制造、交付、上市建设能力，使产品更具活力和竞争力。完善销售人员的岗前培训、在岗培训和带教培训系统建设；探索业务员考核制度改革，打造卓越销售模式，建立良性竞争机制；完善经销商管理体系，探索推行国内外营销系统的经销商评定制度等，建立有效的激励机制与竞争机制，打造一支有竞争力和凝聚力的核心团队，建立现代化的完善企业管理体系，提高公司整体企业管理和决策能力，建立与公司使命、愿景和核心价值观相一致的员工有荣誉感的和追求卓越的企业文化，实现企业跨越式增长。

## **2. 积极发展和开拓战略性业务，加速新产品效益释放**

公司将不断强化一体化管理，做好内部执行力控制和工作流程精简，加强员工有荣誉感和追求卓越的企业经营管理体系与能力的建设，自上而下地确立起目标导向，以“荣誉、领导、创新、卓越”为主要的文化理念和组织机制，识别关键工作流程，制订和培训关键工作流程管理程序文件及标准执行要求。识别各关键工作流程应有的工具表单及工具，构建符合公司发展战略的集团化规范化人力资源管理体系，实施标准化的入职教育与培训工作，全员培训并共识核心价值观与公司期望员工主要日常行为（文化）的要求，建立自上而下、横向跨部门的沟通与会议和决策机制，形成长效的人才吸纳、储备、开发、培养的组织机制和全面预算管理、季度经营分析等机制，积极发展和开拓战略性业务。

## **3. 推进公司整体战略指导下的并购，有序展开医疗产业并购工作**

2024 年公司将继续稳步推进主业聚焦战略，松绑非核心业务，在保持主营业务真空采血系统继续稳步发展的基础上，重点发展长效、高价值的产品，强化 IVD 产品的拓展，如全自动血栓弹力图仪及 CTC 检测仪器、检测试剂及耗材等，同时将业务延伸至服务端，推进第三方特检业务的开展。在保证主营业务稳定增长的同时，整合公司投资平台，建立多维项目来源渠道，建立公司并购常态化工作模式，着力通过并购对公司价值有提升作用的项目，实现动态并购，丰富阳普医疗产品线，完善和强化战略产品的研发实力和市场能力，调整产品的利润结构，把产业投资作为增强公司核心竞争力的重要手段，将并购重组作为经常性业务强化监督，落实责权利均衡，强化公司产业投资与主营业务的协同效应，并以股权投资为纽带，打造以阳普医疗为核心的产业“生态圈”，提升公司价值，为公司的后续发展提供源源不断的可持续发展动力。

阳普医疗科技股份有限公司

总经理：邓冠华

2024年4月25日