

总经理工作报告

一、概述

2016 年，公司围绕年度经营计划，继续大力推进“医疗检验集约化营销及服务模式”业务，通过内生与外延两条路线，推进产业布局，取得了良好成效。在过去的一年，公司在经营上采取了“提升供应链运营能力、降低上游采购成本、狠抓项目内审落实、提升终端毛利水平”的策略，成功克服了成本上涨、行业竞争加剧等不利因素，紧紧抓住国内医疗诊断行业发展机遇，有效推进各项业务。公司 2016 年总收入 6.27 亿元，增长 18.44%，净利润 6891.79 万元，较上年增长 12.14%。

二、主要会计财务数据分析

1、资产的变化及其构成

报告期内，各期末公司的资产情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 12 月 31 日		2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	88,978.78	81.45%	50,572.11	76.25%	40,618.39	75.56%
非流动资产	20,269.32	18.55%	15,754.56	23.75%	13,138.87	24.44%
合计	109,248.09	100.00%	66,326.67	100.00%	53,757.26	100.00%

报告期内，2016年末公司资产总额较上期末增长64.71%，一方面是由于公司公开发行股票，另一方面是因为公司净利润稳定增长。报告期内，公司资产以流动资产为主，流动资产占总资产81.45%。

公司资产总额增加的主要原因如下：近年来，随着公司业务的快速发展，销售收入增幅较快，对应的应收账款等流动资产增幅较大；同时，随着公司医疗检验集约化营销及服务业务的大力拓展，公司向医疗机构提供的体外诊断仪器设备增幅较大，对应的固定资产增幅较大，导致非流动资产增幅较大。

2、营业收入构成情况

报告期内，公司主营业务收入按销售模式和产品类别分类如下：

单位：万元

项 目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1、体外诊断产品销售业务	5,123.31	8.17%	6,425.14	12.13%	6,662.53	14.97%
(1)外购试剂和耗材	3,160.70	5.04%	3,724.33	7.03%	4,729.37	10.63%
(2)自产试剂和耗材	1,098.61	1.75%	1,161.26	2.19%	1,214.51	2.73%
(3)外购仪器设备	864.00	1.38%	1,539.55	2.91%	718.65	1.61%
2、医疗检验集约化营销及服务业务	57,609.49	91.83%	46,540.83	87.87%	37,841.99	85.03%
(1)外购试剂和耗材	53,886.16	85.90%	43,879.31	82.84%	35,984.09	80.85%
(2)自产试剂和耗材	3,723.33	5.94%	2,661.52	5.02%	1,857.90	4.17%
合 计	62,732.81	100.00%	52,965.97	100.00%	44,504.52	100.00%
其中：自产试剂和耗材小计	4,821.94	7.69%	3,822.78	7.22%	3,072.41	6.90%

3、营业成本分析

报告期内，按照公司业务模式分类，公司主营业务成本情况如下所示：

单位：万元

项 目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1、体外诊断产品销售业务	2,951.96	7.22%	3,953.80	11.55%	3,828.58	13.60%
其中：(1)外购试剂和耗材	1,935.05	4.73%	2,435.49	7.11%	2,994.32	10.64%
(2)自产试剂和耗材	266.85	0.65%	277.16	0.81%	276.07	0.98%
(3)外购仪器设备	750.06	1.83%	1,241.15	3.62%	558.19	1.98%
2、医疗检验集约化营销及服务业务	37,932.75	92.78%	30,287.63	88.45%	24,316.52	86.40%
其中：(1)外购试剂和耗材	31,558.75	77.19%	25,429.61	74.27%	19,899.70	70.70%
(2)自产试剂和耗材	896.25	2.19%	663.02	1.94%	480.55	1.71%
(3)仪器设备折旧	3,408.48	8.34%	2,714.44	7.93%	2,265.35	8.05%
(4)其他服务	2,069.26	5.06%	1,480.57	4.32%	1,670.91	5.94%
合 计	40,884.70	100.00%	34,241.43	100.00%	28,145.10	100.00%
其中：自产试剂和耗材小计	1,163.10	2.84%	940.17	2.75%	756.63	2.69%

公司体外诊断销售业务的成本主要是外购试剂和耗材、外购仪器设备采购成本和自产试剂和耗材成本。

公司医疗检验集约化营销及服务业务的成本主要是外购试剂和耗材成本、自产试剂和耗材成本、所提供仪器设备折旧成本和其他服务成本。

4、主营业务毛利率分析

报告期内，公司按照业务模式分类的毛利率水平如下所示：

项目	2016 年度	同比增减	2015 年度	同比增减	2014 年度
1、体外诊断产品销售业务	42.38%	3.92%	38.46%	-4.08%	42.54%
其中：外购试剂和耗材	38.78%	4.17%	34.61%	-2.08%	36.69%
自产试剂和耗材	75.71%	0.30%	75.41%	-1.86%	77.27%
外购仪器设备	13.19%	-6.19%	19.38%	-2.95%	22.33%
2、医疗检验集约化营销及服务业务	34.16%	-0.76%	34.92%	-0.82%	35.74%
主营业务综合毛利率	34.83%	-0.52%	35.35%	-1.41%	36.76%

2014年、2015年和2016年，公司主营业务综合毛利率分别为36.76%、35.35%和34.83%，总体保持在较高水平。报告期内，公司主营业务综合毛利率总体稳定。

三、主要工作

2016年，公司围绕发展战略重点做好了以下工作：

1、顺势而为，公司IPO成功上市

2016年是公司发展历程中具有重要里程碑意义的一年，10月31日公司成功在上交所上市，开启了对公司有非凡意义的新的征程。报告期末的公司总资产达到了109,248.09万元，增长64.71%，归属于上市公司所有者权益合计84,361.40万元，比年初38,290.92万元，增长83.11%，成功发行新股，以及持续增长的盈利能力，使公司总资产及股东所有者权益保持了较高的增长水平。新的平台为公司加快产业整合做强做大提供了更多手段和机遇，也对公司资本运作提出了新的挑战和要求。

2、开展资本运作，战略布局抢占先机

在新的行业态势之下，公司经营层紧紧围绕公司主业，对公司的产业布局 and 区域布局进行了充分讨论和充分准备。从本报告期开始，公司将持续组织行业布局的实施工作。2016年，公司设立了控股子公司山东塞力斯医疗科技有限公司、南昌塞力斯医疗器械有限公司，参股武汉华莱信软件有限公司。

3、加强公司供应链运营建设等内部能力提升工作

2016年，公司加大供应链建设力度，强化项目执行力度。通过供应链建设，紧盯成本痛点，提高采购议价能力，提升公司的供应能力和供应水平，降低成本。通过强化项目执行力度，提升项目毛利率水平。同时，公司为应对未来业务扩张，在技术支持、售后维护、人力资源等方面进行了充分准备和蓄力。

4、加大研发投入

2016年，公司在研发、生产等方面严格落实ISO9001和13485质量管理体系，进行全方位质量控制，通过了第三方权威机构的再认证。公司不断加强研发投入，报告期内，公司研发投入的金额为7,889,555.07万元，随着生产工艺改进及引进自动化生产设备，公司的生产效率进一步提高，2016年自产产品产量同比增长9.3%。同时，积极开拓新领域与开发新产品，部分项目已经初见成效，有81项产品已完成研发，其中70项已完成注册检验。

5、合理使用IPO募集资金，加快募投项目建设

公司于2016年10月31日向社会公众公开发行人民币普通股1274万股，实际募集资金净额为人民币313,991,371.04元。

募集资金到位后，公司合理使用募集资金，加快募投项目建设。截止到本报告期末，扩大医疗检验集约化营销及服务业务规模项目、仓储物流供应链建设项目、凝血类体外诊断试剂生产技术改造建设项目，3个募投项目已累计使用募集资金227,745,517.14元，占全部募集资金的72.53%。本次募投项目的内部收益率达到良好水平。

四、公司新年度的经营计划

2017年公司将继续专注医疗诊断集约化营销与服务的核心主业，进一步改善公司治理水平和决策机制，稳健经营，提升管理效率，努力实现销售规模与营业利润的同步增长。

新年度经营计划如下：

1、继续加强合作供应商的战略谈判工作，提高采购议价能力，进一步降低成本。加强公司业务的整体协调和资源共享。

2、2017年度，公司将全力推进实施非公开发行股票等再融资事宜，并将筹措资金用于加强对医疗检验集约化营销及服务业务规模项目的投资，争取进一步

扩大集约化项目的投资见效，为公司的利润增长创造动力。

3、公司将持续进行行业布局，寻找合适的战略合作者复制与推广集约化业务，大力提升主业销售规模。关注行业先进技术与先进产品，做好产业布局准备。

4、在凝血、生化、免疫、胶体金等领域加强研发，增加自产产品储备，加大生产投入力度，提升自产产品的销售规模。

5、加强人力资源储备，为公司未来业务提供充足的人力保障。提升人力资源管理水平和效率，激励管理层人员主动学习、深度提高相关业务能力，切实增强管理层人员业务素质水平，实现团队综合实力的提升。