

武汉塞力斯医疗科技股份有限公司

2017 年度总经理工作报告

一、 2017 年公司整体经营情况

2017 年是公司上市后的第一个完整会计年度，公司董事会和管理层结合公司实际和行业发展形势，超前思考、审慎决策，以“销售规模与平台价值同步提升”为目标，适时进行再融资加大主业投资，业务区域开拓与战略合作相结合追求有质量的增长，强势高效整合供应链初显中游渠道价值，推进公司商业模式升级筑高“护城河”。

2017 年公司围绕上述策略进行了较高质量的布局，在业务区域、战略合作、供应商渠道、上游自产产品布局、协同并购等方面都取得了明显成效，2017 年实现销售收入 9.21 亿元，比上年增长 46.74%，实现净利润 1.07 亿元，比上年增长 44.91%。

二、 主要会计数据及财务指标变动情况：

（一）、报告期内主要经营情况

单位：元 币种：人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例（%）
营业收入	920,516,544.08	627,328,056.89	46.74%
营业成本	610,441,463.61	408,847,035.97	49.31%
销售费用	80,918,462.90	50,945,948.27	58.83%
管理费用	72,429,689.48	50,237,144.81	44.18%
财务费用	9,807,850.59	8,232,428.05	19.14%
经营活动产生的现金流量净额	-63,252,228.78	-17,016,112.18	-271.72%
投资活动产生的现金流量净额	-248,593,294.54	-69,037,503.43	-260.08%
筹资活动产生的现金流量净额	154,561,097.08	342,959,992.79	-54.93%
研发支出	5,088,709.64	7,889,555.07	-35.50%

1、收入和成本分析

（1）主营业务分行业、分产品、分地区情况

单位：元 币种：人民币

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率（%）	营业收入比上年增减（%）	营业成本比上年增减（%）	毛利率比上年增减（%）
	920,516,544	610,441,463.	33.68	46.74%	49.31%	减少 1.14

	.08	61				个百分点
主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
集约化服务	742,322,679.39	504,142,551.99	32.09%	28.85%	32.90%	减少2.07个百分点
体外诊断	178,193,864.69	106,298,911.62	40.35%	247.81%	260.10%	减少2.04个百分点
主营业务分地区情况						
分地区	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
湖北省	328,099,499.13	229,714,737.94	29.99%	40.96%	38.55%	增加1.21个百分点
湖南省	176,085,193.53	130,485,182.79	25.90%	27.66%	29.76%	减少1.20个百分点
河南省	88,249,263.19	55,274,602.81	37.37%	58.57%	56.86%	增加0.68个百分点
江苏省	84,226,842.21	52,307,018.51	37.90%	-15.57%	-11.83%	减少2.64个百分点
山东省	45,857,480.55	37,149,160.75	18.99%	100%	100%	0
北京市	39,164,200.36	21,630,387.66	44.77%	100%	100%	0
辽宁省	19,366,622.93	11,696,173.18	39.61%	100%	100%	0
其他地区	139,467,442.21	72,184,199.97	48.24%	37.80%	50.61%	减少4.4个百分点

(2) 主要销售构成情况

单位:万元 币种:人民币

产品或业务种类	2017 年	2016 年	同比增减%
1、体外诊断产品销售业务	17,819.38	5,123.31	247.81%
其中：外购试剂和耗材	15,497.13	3,160.70	390.31%
自产试剂和耗材	1,163.92	1,098.61	5.94%
外购仪器设备	1,158.33	864.00	34.07%
2、医疗检验集约化营销及服务业务	74,232.27	57,609.49	28.85%
其中：外购试剂和耗材	69,908.40	53,886.16	29.73%
自产试剂和耗材	4,323.87	3,723.33	16.13%
合 计	92,051.65	62,732.81	46.74%
其中：仪器	1,158.33	864.00	34.07%

试剂与耗材	90,893.32	61,868.81	46.91%
-------	-----------	-----------	--------

(3) 成本分析表

单位:元 币种:人民币

分行业情况							
分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)	情况说明
主营业务成本	主营业务成本	610,441,463.61	100%	408,847,035.97	100%	49.31%	
分产品情况							
分产品	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)	情况说明
集约化销售商品	试剂耗材	433,315,000.57	70.98%	324,550,010.21	79.38%	33.51%	
	设备折旧	42,467,895.62	6.96%	34,084,842.48	8.34%	24.59%	
	维护成本	28,359,655.80	4.65%	20,692,618.65	5.06%	37.05%	
单纯销售商品	试剂耗材	94,207,820.59	15.43%	22,018,974.68	5.39%	327.85%	合并所致
	仪器设备	12,091,091.03	1.98%	7,500,589.95	1.98%	61.20%	合并所致

2、研发投入

单位:元 币种:人民币

药(产)品	研发投入金额	研发投入费用化金额	研发投入资本化金额	研发投入占营业收入比例(%)	研发投入占营业成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)	情况说明
体外诊断产品	508.87	508.87	0	6.45%	12.76%	-35.5%	

报告期内研发投入较上年同期减少，因上年同期大部分项目均在实验开发阶段，前期购置仪器设备等固定资产以及大量的实验试剂耗材投入，而17年一部分研发项目已完成实验开发阶段，进入注册阶段，减少了固定资产及试剂耗材投入，因此较上年同期研发投入有所减少。

3、现金流

单位:元 币种:人民币

项目	2017 年度	2016 年度	变动比率	变动说明
经营活动产生的现金流量净额	-63,252,228.78	-17,016,112.18	-272%	收购和新设子公司业务急剧扩展所致
投资活动产生的现金流量净额	-248,593,294.54	-69,037,503.43	-260%	业务扩大和收购子公司
筹资活动产生的现金流量净额	154,561,097.08	342,959,992.79	-55%	2016 年公开发行股票募集资金所致

三、 2017 年经营管理工作回顾

按照公司的战略步骤与经营节奏，2017 年是公司重要的布局之年。2017 年公司在业务区域、战略合作、供应商渠道、上游自产产品布局、协同并购等方面都取得了明显成效，具体措施如下：

1、 适时推出再融资方案，加大主业投资。

公司于 2017 年 1 月推出非公开发行方案，融资额不超过 10.52 亿元，其中 7.54 亿元用于扩大医疗检验集约化业务营销与服务。2017 年 11 月中国证监会发行审核委员会审核通过了公司再融资方案，2017 年 12 月，公司非公开发行获得证监会发行批文。

2、 业务区域开拓与业务战略合作相结合，快速高效布局。

在业务区域布局上，公司已在十余省份进行了业务拓展，2017 年新设控股子公司 14 家，受让或增资控股及参股公司 10 家。布局逐渐从优势两湖区域迅速扩展到东南沿海、西部和东北。这些新的业务区域已有山东、河南、江西、河北、内蒙古等多地先后取得合同落地，其他地域的业务落地预期清晰。

在业务区域开拓的同时，公司还与华润医药、华润凤凰等在山东、河南、湖北等地进行业务战略合作，特别是在山东，通过战略合作，公司在一年左右时间内即已获得 5 个合同落地，迅速改变了当地市场的竞争格局。

3、 通过与上游供应商深度合作、重新议价、渠道并购整合等手段，提升公司上游议价能力。

在销售规模提升和后续业务落地预期清晰的态势之下，公司的渠道价值和平

台价值逐渐显现，并为国际国内生产商所认可。2017 年公司在供应链整合上通过深度合作、重新议价、渠道并购等手段，在上游议价环节进行了卓有成效的工作。47 家国际品牌、国内品牌的活跃供应商的供应价格进一步下降。向上游转移支付能力的增强，体现了公司商业模式对医改政策终端价格控制和面对未来医疗器械领域推行两票制的顺应能力。

4、推进公司商业模式升级，SPD 业务有望获得先发优势。

SPD 是 IVD 集约化业务的迭代升级版，覆盖医院多种采购需求，整合涵盖了药品、体外诊断、高低值耗材等医用产品集约化服务。公司在原本 IVD 集约化服务基础上进行模式创新，业务范围从原本的检验科集约化业务扩大到医用耗材的整体供应、采购、管理、配送和集中结算，实现医院与供应商、科室与科室之间的全方位一致性管理。

该模式一方面扩大了单个医院的采购规模和利润体量，另一方面通过介入医院的采购供应、物流管理、财务结算等体系，深度参与医院管理，增强服务属性，提高客户粘性。SPD 与医院的深度粘合使得低值耗材自产、维保、供应链金融等后续服务成为可选项。

塞力斯拥有长期集约化供应经验，此次借助 SPD 服务能力再次升级，有望获得先发优势。目前 SPD 业务已经在内蒙古等地落地。

5、自产产品布局和研发工作取得进展。

报告期内，公司与 Caprico 合作将流式试剂国产化，建立 caprico 品牌流式产品在中国的产、销、供体系。此次合作有利于公司优化产品结构，提高自产比率，改善毛利率，对公司未来业绩产生积极影响。

2017 年公司自产产品的研发取得新进展，胶体金系列项目、自身免疫系列项目完成注册检验、临床实验等。

6、募集资金使用情况

截止 2017 年 12 月 31 日，公司累计投入募集资金投入项目 29576.4 万元，其中 2017 年度实际使用募集资金 6801.84 万元；尚未使用募集资金余额 1822.74 万元，详细情况参见公司《募集资金使用报告》。

四、 公司未来发展的展望

1、行业格局和趋势

IVD 产业链主要由上游原料商、设备生产商，中游渠道商，和下游终端（医疗机构检验科、血站、疾控中心、第三方实验室等）构成。上游原料基本被外资垄断，生产端外资强势，国产竞争激烈，群雄割据。下游医院分散采购，后续服务要求高，话语权强势，中游渠道端零碎散乱，集约化程度较低，服务能力参差不齐，难以跟上下游端的诉求。在医院检验科“降本增效”诉求下，能够提供 IVD 打包解决方案的企业有着明显的竞争优势，医疗检验集约化模式越来越成为行业趋势。

随着两票制的推进带动耗材代理商竞相被收购，国内 IVD 生产企业、IVD 流通企业，IVD 药品流通企业、IVD 耗材流通企业也纷纷开始向 IVD 渠道产业链延伸。随着行业发展逐渐成熟、市场需求的快速增长以及政策逐步清晰，IVD 生产、流通企业、药品、耗材流通企业也加入了 IVD 流通行业的争夺阵营，带动传统代理商竞相被收购，无形中加速了跑马圈地的进程。

IVD 流通企业拓展业务规模、跑马圈地的速度很大程度上影响未来的行业地位。但随着 IVD 渠道集中度进一步提高，以并购为主第一阶段跑马圈地将逐渐接近尾声，各大企业必将在各地域面临直接的竞争，而拥有核心竞争力的先发优势企业将获得更大的市场份额，服务的差异化价值将帮助企业脱颖而出。

塞力斯是以“流通+服务”为特色的 IVD 整体解决服务提供商，塞力斯布局医疗集约化检验业务+区域检测中心+医院智慧物流平台，走专业服务化路线，上游自产也是未来战略内容之一，渠道价值和平台价值是公司战略的核心要点。

作为 IVD 整体解决服务提供商，塞力斯的业务模式与普通医药商业流通有着本质的区别，又与中小医疗器械流通企业的服务能力有明显的高下之分。IVD 行业的特殊性，决定了塞力斯的业务模式包含有极强的服务属性和技术属性，这也是公司的核心竞争力的内容之一。

2、战略目标

公司一直秉承为健康中国而创新的企业理念，致力于整合流通渠道，利用自身规模成本和渠道优势，为下游医疗机构提供专业高效的整体解决方案。

公司长期专注于体外诊断综合服务领域，大力推广 IVD 医疗检验集约化模式，符合政策和产业方向，致力于成为体外诊断领域的全国性龙头。

围绕“规模与平台价值同步提升”核心战略要点，审慎高效布局，追求有质量、有话语权的成长。

2018 年及以后的中长期工作重点主要包括：继续扩大集约化业务规模和区域检验中心的

建设运营规模，推进 SPD 业务入口卡位提升销售规模与利润空间，协同性强的渠道并购与上游生产企业并购与投资。

五、 2018 年工作计划

2018 年公司将开展以下经营计划以实现经营目标：

1、 扩展融资渠道、增强筹资能力

公司在充分利用好自有资金和金融机构信贷资金的同时，将积极拓宽融资渠道，充分利用资本市场获得长期稳定低成本资金支持，并将筹措资金扩大医疗检验集约化业务营销与服务规模、更新改造仓储物流供应链的建设、提升自主产品质量和规模，为公司稳健扩张提供充足的资金支持。

2、 持续深化行业布局，资本运作实现外延增长

行业并购是未来趋势，资源整合是关键，公司将加快并购步伐，加大空白市场开拓力度，积极整合优质代理商，大力推广医疗检验集约化业务，践行全国扩张之路。

3、 加大研发、生产投入，提高自研比例，扩大自产产品销售规模。

在凝血、生化、免疫、胶体金等领域加强研发，提高自研比例，有助于毛利率的改善，同时加大生产投入力度，利用自有渠道优势，扩大自产产品销售规模，充分发挥平台价值。

4、 深入挖掘平台价值，在现有业务深化的基础上谋求产业链延伸

通过并购、合作、整合，审慎寻求与集约化主营业务具有良好协同性的产业链拓展，提高客户粘性，深入绑定客户需求，挖掘差异化价值，一方面有助于公司经营分散风险，另一方面协同效应有助于公司获取超额收益，厚增业绩。

5、 加大成本控制力度和提升项目管理效率

打造标准化、模型化的成本管理模型，实现各流程体系的业务成本可控。加强投资运营项目的建设和运营的管控，改进流程、优化成本，严格预算管理，建立保质高效的项目管理体系，加强对应收账款的管理，形成相应的考核 KPI 机制。建立报表分析系统，实现对报表数据的多维分析和关键指标预警，借助系统快速生成专业经营活动分析报告，为决策提供支持。

6、 加强管理制度建设，防范经营风险

随着公司资产规模和业务规模的不断扩大，公司子分公司不断增多，带来相应管理难度和风险的加大。公司将在制度建设和创新方面加大投入，加强内控管理制度的落实，建立完善有效的内部管理机制，力争与公司发展速度、规模相匹配，进一步降低内控风险，保持公

司持续安全快速发展。

7、 人力资源储备与团队提升计划。

为了应对公司未来扩张需求，按照未来发展战略目标，加强人力资源储备、专业队伍建设和人才引进，提升管理水平强化考核与激励机制，提高公司核心竞争力。

武汉塞力斯医疗科技股份有限公司

总经理：温伟

2018 年 3 月 24 日