

证券代码：002901

证券简称：大博医疗

公告编号：2018-015

大博医疗科技股份有限公司

2017 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。

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

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 2017 年末总股本 400,100,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 4.00 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

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	大博医疗	股票代码	002901
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	华贤楠		
办公地址	厦门市海沧区山边洪东路 18 号		
电话	0592-6083018		
电子信箱	ir@double-medical.com		

2、报告期主要业务或产品简介

（一）主营业务

公司主营业务系医用高值耗材的生产、研发与销售，主要产品包括骨科创伤类植入耗材、脊柱类植入耗材及神经外科类植入耗材、微创外科耗材等，报告期公司主营业务未发生重大变化。

（二）主要产品及其用途

1、公司主要产品情况

类别	产品品类	功能主治	照片
----	------	------	----

创伤类植入耗材	髓内钉	用于股骨、胫骨、肱骨骨折内固定	
	空心钉	用于四肢骨折及不规则骨骨折内固定	
	普通钉板	用于四肢骨折及不规则骨骨折内固定	
	锁定钉板	用于四肢骨折及不规则骨骨折内固定	
	外固定器	用于四肢骨折、畸形矫正及肢体延长外固定	
	骨针、线缆等其他产品	用于四肢骨干、不规则骨折内固定及四肢骨折捆扎内固定	
脊柱类植入耗材	脊柱接骨板（前路）	用于颈、胸、腰段脊柱前路内固定	
	脊柱内固定器（后路）	用于颈、胸、腰段脊柱后路内固定	
	椎间融合器	用于脊柱骨折、滑脱、不稳、间盘突出椎间植骨融合内固定	

神经外科 类植入耗 材	颅骨修复钛网系列	用于颅骨缺损及骨折的修复 与固定	
	硬脑膜	用于脑/脊膜缺损、病变的修 复	

2、公司主要产品用途如下：

(1) 创伤类植入耗材产品：主要用于成人及儿童上、下肢、骨盆、髌部、手部及足踝等部位的病理性、创伤性骨折修复或矫形需要等的外科治疗。产品包括髓内钉、金属接骨板及骨针、螺钉等内固定系统及外固定支架等；

(2) 脊柱类植入耗材产品：主要用于由创伤、退变、畸形或其他病理原因造成的各类脊柱疾患的外科治疗。产品包括椎弓根螺钉系统、脊柱接骨板系统、椎间融合器系列等各类脊柱内固定装置；

(3) 神经外科类植入耗材产品：主要用于颅骨骨块固定或缺损修复、颌面部骨折或矫形截骨固定术等外科治疗。产品包括颌面钛网、颌面接骨板、颅骨钛网、颅骨接骨板及螺钉等内固定系统；

(4) 其它产品：手术工具器械、微创外科产品等，其中手术工具器械是公司所销售的各类医用高值耗材的专用配套手术工具，除了与医用高值耗材产品配套销售外，部分手术工具器械也采用了外借的形式供予经销商。

(三) 经营模式

报告期内，公司主要经营模式未发生重大变化。

1、采购模式

(1) 公司采购管理制度

为保证采购物资的质量、规范采购行为，公司制定了完善的采购管理制度，规定了公司物资采购的审批决策程序、采购流程、采购部的职责和专业要求等，并根据公司运营的实际情况及时修订。

(2) 采购计划的制定

公司采购部在每年年初与销售部门及总生办讨论确定年度预计销售量，根据年度销售预测产品数量后确定采购计划，并由系统提交采购申请，经过主管批准后交由采购部根据生产进度，安排采购人员从合格供应商处采购。

(3) 供应商的选择

公司要求所有供应商提供国家法律法规所要求的三证，针对国外供应商要求提供相关体系资质。针对主要原材料供应商，采购部根据开发部批准的相关技术参数资料或图纸寻找有资质能力的供应商。供应商要求通过ISO9001/ISO13485质量体系认证，并拥有生产许可证或生产备案书。采购部每月组织品管部、总生办、开发部对当月进行交易的供货方进行月度评价，选出合格的供应商并对供应商进行有效管控。

(4) 采购价格的确定

采购部门根据批准的采购计划组织询价、议价，采购部遵循“质量第一、价格第二，同等价格择质优者，同等质量择价低者”的采购原则签订采购合同。

(5) 原材料的追溯

公司与供应商签订带有采购单号的原材料采购合同，其中明确采购产品的名称、规格、型号、数量、价格、技术要求、结算方式、包装方式及违约责任等。原材料供应商送货时必须附上第三方质检报告书，公司原则上要求质检报告书上体现采购单号。原材料到货后，原材料仓库填写原材料送检单至品管部，验收合格的原材料由仓库办理入库手续。

每批次原材料到货时，仓库会形成一个原材料的来料验证号，系统中同时也会录入原材料的来料验证号，不同规格、到货日期、供应商、批次均有不同的来料验证号。生产部领取原材料进行生产时，系统和领料单中要求填写对应的来料验证号，生产过程中，来料验证号会填写在工艺流转卡上，同产品一起流转。产品入库的时候，来料验证号也会被写入出厂检验报告中，后续可以根据产品的批号查到产品的工单单号，并由工单单号查到领料单号及对应的来料验证号，确认对应的供应商信息，实现原材料的追溯。

2、生产模式

公司的生产模式是以市场需求为导向，同时满足临床服务的及时性与多样化需求而制定计划的生产模式。公司市场部在年初根据上一年销售情况，同时结合前两年销售数量、新品推广计划，将销售计划下达给总生办、采购、生产、品管等相关部门具体实施。

(1) 生产计划管理

公司总生办根据年度销售计划确定年度框架生产计划，并根据该年度计划先行采购一些周期较长的原材料以备生产，同时生成框架性月度生产计划。在执行月度生产计划时，公司会根据ERP系统中库存明细表结合安全库存、最低补货点、材料、机台负荷、人员等相关情况，合并发放工单，同时结合机台情况，调整主要各生产车间月度生产计划，最后经总生办经理电子审核后由生产管理人员通过电子文档发送各相关部门。

在日常生产中，公司总生办根据主要生产车间月度计划，结合各道物料供给、车间实际情况制定主要生产车间三天滚动计划及其它车间排定日计划，由生产管理人员直接下达各车间。

(2) 生产流程及制造过程管理

生产过程严格按照ISO13485、YY/T0287-2003《医疗器械质量管理体系用于法规的要求医药行业标准》、《质量手册》、《生产过程控制程序》、《产品防护和交付控制程序》等作业文件的要求进行操作，并形成各项生产记录文档。成品完工后由品管部检验员工进行出厂前最终检验，检验合格后由生产部办理入库。

生产过程的监视和测量装置由品管部根据《监视和测量装置管理控制程序》进行定期计量和核准控制，确保产品监视过程合法、正确，计量器具有效使用。生产设备的使用和管理按照《生产设备管理程序》进行控制，建立设备档案，对设备进行定期验证和运行确认对设备制定相关操作维护规程。

(3) 生产人员及环境卫生管理

生产各岗位人员入职时经过人力资源部组织的各项管理制度培训后，再经过包括品质、技术、设备操作等在岗培训，经考核合格后方可正式上岗。对关键工序各特殊岗位人员还要经过关键工序或特殊过程生产的相关培训并取得上岗证后方可上岗。

公司的生产环境由生产部统筹安排，各职能部门配合实施并负责管理和保持，保证现场严格依5S制度进行有效管理、执行。涉及到生产环境相关要求的环境控制按公司《生产部车间管理办法》、《工作环境控制程序》、《洁净室环境监测规程》、《洁净室管理规程》、《洁净室物流规范》等相关管理制度执行，确保生产过程中的每一个环节中，人员、设备、物料流转等因素不影响生产环境和产品质量。

3、销售模式

公司采用的销售模式是经销商经销模式，向经销商进行买断式销售，再由经销商销售给终端用户。为集中销售力量、强化营销功能，公司组建了营销运营中心，下设有各销售事业部、市场部、订单管理部、综合事务部等部门，公司拥有超过270名的销售人员和业务支持人员。其中，销售部负责招商及经销商的维护工作；市场部负责培训及技术推广等学术支持；订单管理部负责日常订货及定期对客户进行回访并接受各方面的信息反馈等相关事宜的处理；综合事务部参与经销商管理并负责市场投标等相关事宜。

公司在全国主要区域自建多个营销配送网点，并和战略合作伙伴建立了多个物流配送服务中心，连同各地经销商一起建立起完善的营销网络，销售已覆盖除港澳台外的全国所有地区及部分海外地区。

(1) 经销商管理制度

公司采取分区管理、医院授权的经销商管理模式。

公司通过对经销商的资质、经营业绩、市场开拓能力和信用等级等方面进行考察、评价及筛选，确定不同地区的经销商及其经销范围，并与其签订经销协议，明确销售指标，并对其负责的某一区域或者某些医院逐一授权，以维护市场的规范性和稳定性。在产品销售过程中，市级以上招标由公司直接投标，中标后由公司选定配送商（经销商），由配送商（经销商）向医院供货。

在具体的合作中，公司会通过产品培训、技术支持、学术会议、市场活动等方面给予经销商支持，同时也会在经销商资格、渠道控制上对经销商进行监督和管理。公司一方面不断吸引有实力的经销商加盟，一方面扶持和培育有潜力的经销商共同开拓市场，公司会定期对经销商的业绩进行综合评定，优胜劣汰，并根据市场需求对授权区域及医院进行调整，以合理利用资源。公司本着互惠互利合作共赢的原则，和经销商建立长期稳定的合作关系，因此经销商数量逐年增加。

(2) 市场推广

公司市场部负责培训、学术推广、服务跟踪、技术支持等工作，结合“招进来、走出去”的模式，全方位推广公司产品。首先，公司每年定期组织经销商培训会，由专业的培训师为广大经销商进行产品、器械操作等方面的培训，并在手术进程中提供现场技术支持，以更好的为临床医生提供服务。其次，公司注重与医生之间的互动，定期拜访有丰富手术经验的医生，向其了解公司产品的实际使用状况并加以设计和改进；并与医院合作举办学术培训活动，由临床经验丰富的资深医生进行授课及培训。此外，公司还积极参与由医院或其它医疗器械专业机构组织的医疗会议和研讨会，促进临床医生之间的相互交流

和学习。

公司产品的市场推广活动有效地推动了公司品牌知名度，也提高了患者和医生的认知度，对公司产品的市场开拓工作有着积极的促进作用。

（四）主要业绩驱动因素

公司报告期内业务保持稳定增长，对标国际一线品牌的产品质量、完善的营销网络、广泛的临床接受程度、持续的创新及研发能力以及优秀的管理团队是公司能够快速发展的主要原因。

（五）行业发展阶段、周期性特点及公司所处的行业地位

得益于我国庞大的人口基数、社会老龄化进程加速和医疗需求不断上涨，我国骨科植入类医用耗材市场规模逐年增长。在政策环境方面，医用高值耗材的行业地位逐渐提升，进口替代成为趋势；在经济环境方面，随着中国经济总量不断提升，人均可支配收入及人均医疗保健支出稳步增长；在社会环境方面，我国人口规模不断上升，老龄化进程加速，医保水平逐步提高，医疗卫生机构及就诊人数和人次稳定增长；在技术环境方面，医用高值耗材的原材料及生产技术水平快速提升。上述多方面的因素综合作用，促进了医疗器械行业，特别是医用高值耗材及骨科植入类医用耗材细分行业的快速发展。

目前我国骨科植入类医用耗材市场外资品牌仍占据较大市场份额，公司市场份额处于国产品牌前列，随着行业政策的变化，两票制、医保控费等政策的持续推进，高值耗材行业将面临新的机遇和挑战，长期看行业集中度将进一步提高，有利于国产品牌市场占有率的提升。

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：人民币元

	2017 年	2016 年	本年比上年增减	2015 年
营业收入	594,014,625.25	462,663,858.09	28.39%	391,825,235.93
归属于上市公司股东的净利润	295,556,287.57	219,328,243.50	34.76%	188,507,182.24
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	261,674,513.79	201,286,983.65	30.00%	178,209,627.52
经营活动产生的现金流量净额	308,700,299.13	207,128,436.35	49.04%	123,443,347.60
基本每股收益（元/股）	0.80	0.61	31.15%	0.59
稀释每股收益（元/股）	0.80	0.61	31.15%	0.59
加权平均净资产收益率	37.76%	41.87%	-4.11%	54.42%
	2017 年末	2016 年末	本年末比上年末增减	2015 年末
资产总额	1,388,340,443.92	719,061,007.55	93.08%	561,321,836.27
归属于上市公司股东的净资产	1,227,269,650.72	573,896,430.50	113.85%	439,103,080.78

（2）分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	128,702,974.45	147,376,644.48	165,617,641.55	152,317,364.77
归属于上市公司股东的净利润	56,465,196.04	75,210,712.48	78,773,087.54	85,107,291.51
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	53,869,495.69	71,628,639.09	77,549,184.18	58,627,194.83
经营活动产生的现金流量净额	44,279,687.32	64,068,828.15	58,427,976.90	141,923,806.77

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

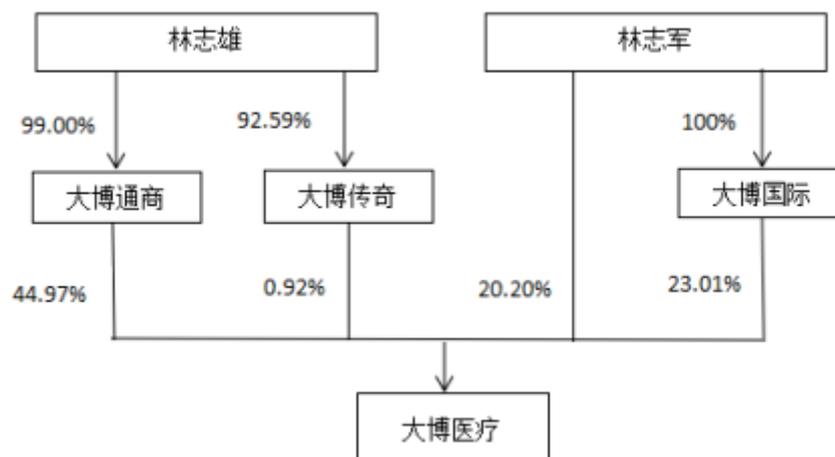
报告期末普通股股东总数	28,895	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	23,321	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
昌都市大博通商医疗投资管理有限公司	境内非国有法人	44.97%	179,928,000	179,928,000			
大博醫療國際投資有限公司	境外法人	23.01%	92,064,290	92,064,290			
林志军	境外自然人	20.20%	80,807,710	80,807,710			
拉萨大博传奇投资管理合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	0.92%	3,672,000	3,672,000			
拉萨合心同创投资管理合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	0.88%	3,528,000	3,528,000			
国开证券有限责任公司	国有法人	0.13%	513,000	0			
华宝信托有限责任公司—民享 5 期证券投资集合资金信托	其他	0.09%	356,265	0			
于丞泽	境内自然人	0.04%	165,800	0			
黎永强	境内自然人	0.04%	141,400	0			
陈秀云	境内自然人	0.03%	130,900	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，昌都市大博通商医疗投资管理有限公司和拉萨大博传奇投资管理合伙企业（有限合伙）实际控制人为林志雄先生，大博醫療國際投資有限公司的实际控制人为林志军先生，拉萨合心同创投资管理合伙企业（有限合伙）实际控制人为林志军先生配偶王书林女士，林志雄和林志军为同胞兄弟。除上述情况外，公司未知上述股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。						
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	前 10 名股东中，陈秀云通过普通证券账户持有公司 77,300 股，通过投资者信用证券账户持有公司 53,600 股，合计持有公司 130,900 股。						

(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

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求
否

(一) 行业发展情况

随着我国医疗技术水平的进步、个人支付能力的增强以及人口老龄化，骨科市场的需求快速释放，预计骨科植入类耗材市场将保持16%左右的复合增速到2020年达到近350亿元规模。从产品结构角度，我国创伤、脊柱和关节类产品分别占比约为31%、29%和25%，近几年的复合增长率均能达到约15%以上。目前我国骨科市场仍是外资品牌占据较大市场份额，随着医保控费力度的加大、流通渠道的整合以及国家对于进口替代政策的实质性推进，未来骨科行业的进口替代有望带来确定性成长。

(二) 公司经营情况

1、整体情况

报告期内，公司按照既定的发展战略，遵循专业化、多元化、国际化、创新化的发展定位，致力于打造研发、品质、综合性技术服务三大核心竞争力，立足创伤脊柱等优势产品领域，通过加大研发投入，进一步丰富公司产品结构，持续不断的推进产品优化及技术创新；加强自身品牌及销售渠道建设，增强公司在经销商及医院资源积累和临床推广能力，全方位提升公司产品的市场竞争力；深入推进公司内部管理规范化、精细化、信息化建设，提升管理效率；适时开展收购兼并工作，加快外延发展布局。2017年9月公司在深圳证券交易所挂牌上市，成功登陆资本市场，向把公司建设成为国际一流综合性医用高值耗材供应商的发展目标迈出坚实的一步。

报告期内，公司业绩保持稳步增长，各项资产、经营和财务状况良好，实现营业总收入594,014,625.25元，同比增长28.39%；归属于上市公司股东的净利润295,556,287.57元，同比增长34.76%；报告期末，公司总资产1,388,340,443.92元，同比增长93.08%；归属上市公司股东的净资产1,227,269,650.72元，同比增长113.85%。

2、分产品线销售

报告期公司充分发挥已有客户资源和营销网络，在巩固原有市场份额的基础上，加大营销网络覆盖力度，增加营销配送网点，提升营销中心的区域辐射能力、学术推广能力及地区竞争优势，积极拓展市场份额，提升产品渗透率，为公司经营业绩的稳定增长提供有效支撑。

公司通过打造新的“博益宁”骨科品牌，形成骨科双品牌协同发展模式，加快创伤类、脊柱类产品更新响应速度，继续巩固在创伤类、脊柱类产品的优势地位，报告期创伤类产品实现销售收入395,410,521.03元，同比增长25.53%；脊柱类产品实现销售收入114,110,168.38元，同比增长29.52%；神经外科类产品实现销售收入23,292,137.52元，同比增长14.13%；得益于公司多年的产品研发和渠道布局，报告期公司微创外科产品销售增速较快，微创外科产品实现销售收入29,898,958.78元，同比增长88.19%；公司关节类产品目前处于前期市场推广阶段，报告期销售贡献较小，公司将通过加快创新性关节类产品研发注册、丰富关节类产品品类、加大关节产品的市场推广力度等方式，提高关节产品销售占比。

3、研发创新

研发创新是公司可持续发展的根本，公司始终坚持“源自临床、服务临床”的经营理念，同时关注国内外重点市场的行业动态，营销及技术部门持续性的与临床医生沟通并取得反馈，并结合市场信息提交研发部门，加强部门间协作，把握产品发展趋势，并不断研究、开发出顺应技术潮流的新工艺、新产品。公司还建立了长期良好的外部研究机构合作机制，与全国的著名骨科专业医院和科研院所、高校进行技术性的合作研发以及密切的临床研究，紧跟最新技术潮流，推动公司技术革新。

报告期，公司多项新产品研发已进入研发设计、注册检验、临床评价及注册申报阶段，包括髌关节假体（高交联/复合涂层）、髌关节假体（陶瓷/HA涂层）、3D打印髌关节、锚钉系统（PEEK）、齿科种植体系统、可吸收界面螺钉等。截至目前，公司持有国内三类医疗器械注册证55个，二类医疗器械注册证18个，一类医疗器械备案凭证113个，公司部分产品通过了美国FDA、欧盟CE认证许可。新产品的陆续推出，将对公司未来业绩持续稳定增长打下坚实基础。

4、对外投资

公司长期坚持内生增长加外延投资并购的基本发展战略，报告期，公司收购美国关节厂商Exactech Inc全资子公司美精技医疗器械（上海）有限公司100%股权，通过利用现有的产品销售渠道，扩大关节类植入耗材在国内的销售规模与品牌层次，提高关节类产品的市场份额，并可能获得Exactech Inc关节产品潜在的本土化生产的业务机会；海外市场方面，通过在境外主要国家市场投资设立全资及控股子公司的方式，布局全球销售网络，报告期实现境外销售收入54,921,626.00元，同比增长22.32%。

2018年，随着国家医改政策的深入推进，公司将面临新的机遇和挑战，公司始终密切跟踪国家监管动态、政策变化情况，适时调整自身经营策略及经营模式，顺应医改政策变化，及时作出战略调整，以保持公司的竞争优势，确保公司业绩的稳步增长。

行业数据来源：南方医药研究所

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
创伤类产品	395,410,521.03	332,253,454.67	84.03%	25.53%	27.18%	1.31%
脊柱类产品	114,110,168.38	99,889,102.46	87.54%	29.52%	31.39%	1.45%

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

6、面临暂停上市和终止上市情况

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

公司第一届董事会第十二次会议审议通过《关于变更公司会计政策的议案》。具体内容如下：

根据财政部修订的《企业会计准则第16号—政府补助》的通知（财会[2017]15号）的要求，公司将修改财务报表列报，与日常经营活动有关的政府补助，从利润表“营业外收入”项目调整为利润表“其他收益”项目单独列报，该项会计政策变更采用未来适用法处理。本次会计政策变更是公司根据相关会计准则的规定进行的合理变更，符合相关规定和公司实际情况，不存在损害公司及全体股东利益的情形。本次公司会计政策变更，对公司财务状况，经营成果和现金流量无重大影响，也无需对已披露的财务报告进行追溯调整。

公司第一届董事会第十九次会议审议通过《关于公司会计政策变更的议案》。具体内容如下：

2017年4月28日，财政部颁布了《企业会计准则第42号—持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》的通知（财会〔2017〕13号），要求自2017年5月28日起施行。此会计政策变更采用未来适用法处理。公司2017年度不涉及相关事项，故该政策对公司2017年度财务报表不产生影响。

2017年12月25日，财政部颁布了《关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2017〕30号），规定执行企业会计准则的非金融企业应当按照企业会计准则和本通知要求编制2017年度及以后期间的财务报表。本公司编制2017年度报表执行《财政部关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2017〕30号），将原列报于“营业外收入”和“营业外支出”的非流动资产处置利得和损失和非货币性资产交换利得和损失变更为列报于“资产处置收益”。该项会计政策变更采用追溯调整法，调减2016年度营业外收入83,765.07元，调增资产处置收益83,765.07元。

(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

本报告期合并财务报表范围包括公司及控股子公司大博精工、博益宁、尼罗马特、沃思坦、登德玛、萨科、施爱德、沃尔德、大博颖精、美精技。与上年度合并报表范围相比，本期合并报表范围增加美精技一家全资子公司，美精技为公司报告期内非同一控制下企业合并新取得的全资子公司。

(4) 对 2018 年 1-3 月经营业绩的预计

适用 不适用

大博医疗科技股份有限公司
法定代表人：林志雄

2018年4月24日