

公司代码：688575

公司简称：亚辉龙

**深圳市亚辉龙生物科技股份有限公司**  
**2021 年年度报告摘要**

## 第一节 重要提示

1 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，投资者应当到上海证券交易所网站（[www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn)）网站仔细阅读年度报告全文。

### 2 重大风险提示

报告期内，不存在对公司生产经营产生实质性影响的特别重大风险。公司已在报告中详细描述可能存在的相关风险，敬请查阅“第三节管理层讨论与分析/四、风险因素”部分内容。

3 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

4 公司全体董事出席董事会会议。

5 大华会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6 公司上市时未盈利且尚未实现盈利

是 否

### 7 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经公司第三届董事会第六次会议审议通过，公司2021年度拟以实施权益分派股权登记日的总股本为基数分配利润，本次利润分配方案如下：

公司拟向全体股东每10股派发现金红利人民币4.00元（含税）。截至2021年12月31日，公司总股本405,000,000股，以此计算合计拟派发现金红利人民币162,000,000.00元（含税）。本年度公司现金分红总额占合并报表实现归属于母公司股东净利润的比例为79.12%。同时，公司拟以资本公积金（股本溢价）向全体股东每10股转增4股。截至2021年12月31日，公司总股本405,000,000股，以此计算合计拟转增162,000,000股，转增后公司总股本增加至567,000,000股。

如在本公告披露之日起至实施权益分派股权登记日期间，因可转债转股/回购股份/股权激励授予股份回购注销/重大资产重组股份回购注销等致使公司总股本发生变动的，公司拟维持每股分配（转增）比例不变，相应调整每股分配（转增）总额。如后续总股本发生变化，将另行公告具体调整情况。

本次利润分配方案尚需经公司股东大会审议通过。

8 是否存在公司治理特殊安排等重要事项

适用 不适用

## 第二节 公司基本情况

### 1 公司简介

#### 公司股票简况

√适用 □不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
人民币普通股 (A股)	上海证券交易所 科创板	亚辉龙	688575	不适用

#### 公司存托凭证简况

□适用 √不适用

#### 联系人和联系方式

联系人和联系方式	董事会秘书（信息披露境内代表）	证券事务代表
姓名	庞世洪	邵亚楠
办公地址	深圳市龙岗区宝龙街道宝龙二路亚辉龙生物科技厂区1栋	深圳市龙岗区宝龙街道宝龙二路亚辉龙生物科技厂区1栋
电话	0755-84821649	0755-84821649
电子信箱	ir@szyhlo.com	ir@szyhlo.com

### 2 报告期公司主要业务简介

#### (一) 主要业务、主要产品或服务情况

##### 1、主要业务情况

公司系一家国内领先的体外诊断产品提供商，主营业务为以化学发光免疫分析法为主的体外诊断仪器及配套试剂的研发、生产和销售，及部分非自产医疗器械产品的代理销售业务。

自2008年成立之初，公司即开始自主研发体外诊断产品。经过十余年的技术积累，公司磁微粒吖啶酯发光技术平台（包括仪器与试剂）日臻完善，目前公司已形成包括免疫诊断流水线在内的高中低端机型搭配的完整产品谱系，拥有完善且具备特色的临床诊断产品菜单、健全稳定的产品质量管理体系、国内领先的体外诊断产品研发能力和成果转化能力。

公司核心产品获得了广泛的市场认可，三甲医院占有率超过50%，形成了突出的渠道和品牌优势。公司已成长为国产化学发光领导品牌之一，在自身免疫、生殖健康、糖尿病、感染性疾病等诊断领域形成突出优势。

除销售自产体外诊断产品外，公司也代理销售贝克曼体外诊断产品、碧迪微生物诊断及医用耗材、沃芬血凝检测产品等国外知名医疗器械品牌的优势产品，代理销售区域主要集中在广东省

内。通过自产业务和代理业务结合，公司能够为客户提供覆盖体外诊断主要细分领域的高品质体外诊断产品，充分满足客户的各项临床诊断需求。

报告期内公司主营业务没有发生重大变化。

## 2、主要产品

### （1）自产产品

公司主要产品为基于化学发光法、免疫印迹法、酶联免疫法、免疫荧光层析法、胶体金法等方法学的体外诊断仪器及配套试剂。

基于拥有自主知识产权的化学发光、免疫印迹、酶联免疫、免疫荧光层析四大技术平台，公司自主开发了从大型高通量到小型单人份的一系列体外诊断仪器，实现了从专业实验室诊断（主要用户为三级以上医院检验科、中心实验室和独立第三方检验中心等）、中小型医院诊断（主要用户为二级及以下医院）到 POCT 诊断（主要用户为医院急诊科、部分临床科室和基层医疗机构等）的全应用场景覆盖。

试剂产品方面，公司自主研发了自身免疫性疾病、生殖健康、呼吸道病原体（含新冠病毒）、糖尿病、EB 病毒、术前八项、甲状腺功能、肿瘤标记物等领域的体外诊断试剂产品，广泛应用于各类疾病临床检测、优生优育管理、糖尿病管理等领域。

同时，公司自主研发及生产的新冠抗原检测试剂（胶体金法）也于 2021 年底先后取得欧盟 CE 认证、日本 PMDA 认证指定供应、国家药监局医疗器械注册证等准入认证，相关产品在欧洲、日本、中国（包括香港地区）等市场均实现了销售。

### （2）代理产品

公司代理产品为代理销售贝克曼体外诊断产品、碧迪微生物诊断及医用耗材、沃芬血凝检测等产品，代理销售区域主要为广东省内。通过自产业务和代理业务结合，公司能为客户提供高品质、多产品线的体外诊断产品，满足客户的各项临床诊断需求。

## （二）主要经营模式

### （1）研发模式

公司始终重视研发工作的开展及进行，采用以自主研发为主、产学研合作为辅的综合研发模式，充分整合公司内外部资源，形成系统化和规模化的研发机制。公司目前的核心技术均通过自主研发取得，同时，公司注重与高等院校、国内知名医疗机构及研究中心、国际体外诊断上下游企业等外部优质资源的合作。

### （2）采购模式

对于自产业务，为了从源头保证产品质量的稳定，公司依据国家相关法规，制定了严格的供应商筛选及考核机制，建立了合格供应商名单，由供应链中心和质量中心共同负责对供应商的选择、评价和再评价体系。

对于代理业务，公司主要采购来自贝克曼、碧迪、沃芬等国际知名体外诊断品牌的成品，包括试剂、耗材、仪器等。公司与品牌商或其一级经销商签订代理或经销协议，确定公司的代理区域、代理品种、数量、价格等内容。代理合作协议一般为一年一签，双方根据对未来市场的发展和上一年的合作情况协商确定是否继续签订代理合作协议以及协议内容。

### （3）生产模式

公司主要采用“以销定产”的生产模式。供应链中心计划部根据客户订单和销售部门预测的销售计划，结合成品实际库存、上月出货量以及车间生产能力等制定下月生产计划，经审批后执行。生产计划会随着销售、生产等实际情况变动进行实时更新。制造中心根据具体订单合理调整生产计划，提前安排和组织生产，确保准时发货以满足客户需求。

公司产品分为仪器类和试剂类。在生产过程中，公司严格按照医疗器械及体外诊断试剂生产相关标准进行管理，质量检验贯穿于生产全过程，由质量中心进行全程把控，以保证产品质量的稳定性。

### （4）销售模式

公司自产产品采用“经销为主、直销为辅”的销售模式。其中对深圳、东莞、中山、珠海客户以及国内少数重点客户主要采用直销模式，对国内其他客户以及境外客户主要采用经销模式。公司代理产品包括贝克曼体外诊断产品、碧迪微生物诊断及医用耗材、沃芬血凝检测产品等，主要采用直销模式。

## （三）所处行业情况

### 1. 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

公司系一家国内领先的体外诊断产品提供商，主营业务为以化学发光免疫分析法为主的体外诊断仪器及配套试剂的研发、生产和销售，及部分非自产医疗器械产品的代理销售业务，属于体外诊断行业。根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所处行业属于医药制造业（分类代码：C27）；根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所处行业为医药制造业中的医疗仪器设备及器械制造行业（分类代码 C358）。

根据 Allied Market Research 市场研究和预测，2017 年全球体外诊断市场规模达到了 645 亿美元，预计 2018 年到 2025 年复合年均增长率达到 4.8%，到 2025 年将达到 936 亿美元。我国体外

诊断行业起步于上世纪 70 年代末，随着我国经济水平与居民生活水平的不断提高，居民对健康的需求也与日俱增，体外诊断作为疾病诊断的重要手段也获得飞速发展。目前，国内体外诊断行业正处于快速增长期，根据医械汇《中国医疗器械蓝皮书（2019 版）》数据，2018 年我国体外诊断市场规模约为 604 亿元，同比增长 18.43%。

行业结构方面，生化诊断、免疫诊断、分子诊断是目前体外诊断主要的三大领域，在全球市场占据体外诊断市场份额的 50%以上，而在我国则占据了 70%以上的市场份额。根据《中国医疗器械蓝皮书（2019 版）》数据，2018 年免疫诊断为我国体外诊断规模最大的细分市场，占据 38%的市场份额；而生化诊断与分子诊断分别占据 19%和 15%。

体外诊断是技术密集型行业，其研发和生产是一种多学科相互高度渗透、知识密集、技术含量高的活动，对技术创新和产品研发能力要求较高、研发周期较长。技术先进性方面，目前我国在部分应用较广泛的领域已达到国际同期水平并实现了大部分的国产化，如生化诊断、酶联免疫等，而在化学发光等技术水平较高的技术领域，目前国内市场仍被进口产品垄断，国内企业正处于技术成长期，未来发展和国产化率提升空间巨大。

公司主要产品为免疫诊断仪器及试剂，其中核心产品为化学发光仪器及配套试剂。免疫诊断是我国近年 IVD 领域增速最快的领域之一，根据《中国医疗器械蓝皮书（2019 版）》数据，2018 年免疫诊断市场规模约 220 亿元，且未来 3-5 年将维持约 15%的高速增长率。

近年来，我国处于化学发光市场的“黄金时期”，根据兴业证券研究所数据，我国化学发光市场从 2010 年 20 亿元增长到 2018 年的 158 亿元，年均复合增长率（CAGR）达到 29%，未来仍将以超过 20%的增长速度持续增长。目前，化学发光法已替代酶联免疫法成为我国主流的免疫诊断方法，市场规模约占免疫诊断总市场的 70%。

## 2. 公司所处的行业地位分析及其变化情况

公司核心产品主要为以磁微粒吖啶酯直接化学发光免疫诊断方法为主的体外诊断系统，同时具备酶联免疫、免疫印迹、免疫荧光层析、间接免疫荧光法、胶体金法等多个具有自主知识产权的核心技术诊断平台，其相关产品亦为公司核心技术产品。

公司自主研发了磁微粒吖啶酯直接化学发光免疫诊断技术，研制了包括仪器和配套试剂在内的全自动免疫分析系统，打破了国外巨头在吖啶酯直接发光领域的技术垄断，成为国内较早实现磁微粒吖啶酯化学发光免疫分析仪及配套试剂产业化的企业，填补了国内市场空白。

基于磁微粒吖啶酯直接化学发光技术平台，公司自主开发了多款化学发光分析仪，包括单机测试速度达 600 测试/小时、模块联机后整机测试速度最高可达到 2400 测试/小时的超高速全自动

化学发光免疫分析仪；单机测试速度达 300 测试/小时、模块联机后整机测试速度最高可达到 1200 测试/小时的大型化学发光测定仪；测试速度 180 测试/小时的中小型全自动化学发光免疫分析仪；测试速度 120 测试/小时的小型全自动化学发光免疫分析仪；单人份的 POCT 全自动化学发光测定仪，能够满足不同诊断数量的用户需求。

检测试剂项目方面，截至 2021 年 12 月 31 日，公司已有十大类共 142 项化学发光诊断项目获得境内外注册证书，项目数量处于行业领先地位，形成了完善的检测菜单。同时，公司根据自身发展战略、技术资源储备及市场需求，正积极开发更多、更优质的新试剂，进一步丰富产品线。

公司化学发光平台产品主要面向国内外医疗机构的检验科、中心实验室和独立第三方检验中心，同时发行人正在开发适用于 POCT 应用场景（包括急诊科、临床科室、基层医疗机构等）的化学发光产品。

公司在自身免疫诊断、生殖健康诊断、肝病诊断、糖尿病诊断、呼吸道病原体诊断、EB 病毒诊断、术前八项等项目中优势显著，为公司建立了良好的品牌形象与质量口碑，产生了较高的社会效益与经济价值。具体如下：

序号	诊断领域	诊断及市场情况简介	公司优势
1	自身免疫诊断	自身免疫性疾病是免疫系统对自身机体的成份发生免疫反应，造成损害而引发的疾病。目前国内自身免疫性疾病确诊率低，同时国家相关政策正在大力推行风湿免疫科建设，国内自身免疫诊断市场正处于高速发展阶段，终端医疗机构对于自身免疫性疾病的检测需求与日俱增。	1、公司是行业内极少数能够提供自身免疫性疾病领域化学发光诊断产品的厂商之一； 2、目前已经拥有适用于类风湿关节炎、自身免疫血管炎等疾病共计 42 项自身免疫性疾病类化学发光诊断产品； 3、在自身免疫性疾病化学发光诊断领域具备先发优势、成熟的研发平台以及丰富的研发经验。
2	生殖健康类诊断	生殖健康类诊断包括生殖激素诊断与生殖相关病原体诊断。该类诊断能对人体的生殖能力进行诊断与评估，并进一步为辅助生殖医疗、生殖系统相关疾病的辅助诊断及其他疾病治疗中的人体生育能力评估提供依据，应用场景广阔。	1、生殖健康类化学发光诊断项目包括抗缪勒氏管激素 (AMH)、抑制素 B (INHB)、优生优育 (ToRCH)、唐氏筛查等共计 27 个项目； 2、依托公司磁微粒吡啶酯化学发光平台、具备核心竞争力的生殖类诊断项目、以及丰富的诊断菜单，公司能够提供贯穿整个生育健康周期检测的整体解决方案，为客户实现全周期的生殖健康管理。
3	肝病诊断	国内肝病患病人数较大，根据权威专家发布的中国肝病疾病负担数据显示，中国病毒性肝病患病者超 1 亿人，非病毒性肝病患病者众多，其中脂肪肝患者超 2 亿人。	公司拥有全面肝病检测套餐，涵盖肝纤、自免肝、乙肝、丙肝、肝癌等领域诊断项目 17 项。其中壳多糖酶 3 样蛋白 1 诊断项目是全新的肝纤维化分期诊断和动态监测血清学检测指标，在肝纤维化检测方面更精准、更灵敏、更安全、更方便快捷，得到诸多国内外指南推荐。可以用于病毒性肝炎、脂肪肝、酒精肝、药物毒性肝损

			伤等慢性肝病引起的肝纤维化和肝硬化检测。
4	糖尿病诊断	糖尿病是目前严重危害人类健康的三大慢性疾病之一，目前全球共有4.25亿成人(25-79岁)糖尿病患者，估计患病率为8.8%。根据《中国2型糖尿病防治指南》(2017年版)数据，我国未诊断的糖尿病患者比例较高，糖尿病检测具有巨大的市场需求。	公司拥有完善的糖尿病检测项目，覆盖1型糖尿病与2型糖尿病检测，并能提供从提前评估糖尿病风险、糖尿病诊断、1型糖尿病鉴别到糖尿病监控的全周期诊断，为患者或高风险人群实现健康管理。
5	呼吸道病原体诊断	呼吸道病原体是造成人体呼吸道感染的主要致病因素。其中，肺炎支原体、肺炎衣原体和冠状病毒是呼吸道疾病中最为重要的病原体，是肺炎的主要产生因素，可引起肺炎、支气管炎、咽炎等呼吸道疾病。	1、公司拥有肺炎支原体、肺炎衣原体、新冠病毒(SARS-CoV-2)共计8项检测项目； 2、公司为国内首家开发出肺炎支原体、肺炎衣原体化学发光法诊断产品的企业，在保证高灵敏度、特异性的前提下，缩短检测时间至30分钟，能够实现快速病原学诊断，并可做到IgG、IgM抗体分型检测； 3、公司为国内较早获批化学发光法新冠病毒抗体检测试剂盒CE认证的企业，检测试剂临床敏感度高、临床特异度高、检测速度快等突出特点，得到了武汉各大医院及湖北13个地市州新冠肺炎定点医院的充分认可。
6	EB病毒诊断	EB病毒是一种双链DNA病毒，主要通过唾液传播，其感染与鼻咽癌、儿童淋巴瘤的发生有密切相关性，还与发热、咳嗽、皮疹、淋巴结肿大等非肿瘤性疾病症状相关。据世界卫生组织WHO统计，鼻咽癌80%发生在中国，全国平均标化死亡率1.88/10万，且具有早诊治疗效果佳的特点。	1、公司具有非肿瘤EB病毒感染相关抗体四项、鼻咽癌EB病毒感染两项，合计6项检测项目产品，保证全面、定量检测肿瘤性和非肿瘤性的EB病毒感染； 2、通过针对抗原进行优化设计，公司使用高纯度重组抗原，排除了其他病毒的交叉干扰，使灵敏度和特异性更优； 3、公司产品样本稀释液中添加了特殊封闭剂，全面封闭非特异性吸附位点，明显改善诊断中的假阳性现象。

### 3. 报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

#### (1) 化学发光优势明显，形成技术替代趋势

国内体外诊断行业经过多年的发展，从早期的放射免疫、胶体金快速诊断、酶联免疫，达到了目前的化学发光免疫定量时代，诊断技术获得了多次革新，产品性能也获得了多次的突破。

由于化学发光诊断具有灵敏度高可实现定量检测、结果稳定、应用场景广、使用更加便捷等优势，国内市场由传统酶联免疫诊断向化学发光免疫诊断进行更新迭代，目前大型三甲医院已经基本实现化学发光的技术替代，因此技术迭代需求主要出现在数量更多、就诊人数更为庞大的部分三级医院、二级医院以及基层医疗机构等。

对于二级医院以及部分三级医院，目前普遍采用以定性或半定量为主的旧免疫诊断方法，如酶联免疫、板式化学发光产品等，正处于以低成本化学发光法产品替代老旧方法学产品的阶段，将为化学发光等先进技术带来较大的增量市场。

对于基层医疗机构，分级诊疗对其医疗服务能力有了更高的要求，这将直接推动体外诊断产品的需求。由于基层医疗机构数量极大，单个医疗机构样本量不大，且价格敏感性较高，性价比高的小型免疫诊断学产品存在较大的市场空间。

### （2）不同场景免疫诊断需求向两极化发展

依照使用场景的不同，市场终端对于免疫诊断产品的需求有所不同。目前，大型医疗机构和基层医疗机构对免疫诊断产品的需求呈现“自动化、高通量化、流水线化”和“小型化、简便化、快速化”的两极化发展。

随着我国医疗消费观念由“治疗为主、预防为辅”向“预防为主、防治结合”的转变、人口老龄化及城市化进程的加快，我国体外诊断产品市场需求快速增长。对于二级以上医院、体检中心和第三方诊断机构等具有中心实验室、检验科或风湿免疫科等医疗机构，其面对着日益上升日均检测量和全面的检测项目需求。因此，传统的操作繁琐、检测速度不足的体外诊断产品逐渐无法满足该类医疗机构的检验需要，面向该类医疗机构的仪器将向自动化、高速化更迭，同时流水线式的自动化控制和模块化的组合能进一步节约人力成本，提高检测的效率和准确性。

分级诊疗被列为“十三五”医改的首要任务，基层医疗机构的器械配备成为重要工作内容，免疫诊断产品正受益于此，向基层医疗市场下沉。由于基层医疗机构大多不具备中心实验室、专门的检验科以及专业检验人员，接受的就诊人数与样本数量少，且基层医疗机构资金能力与大型医院不同，基层医疗机构更需要高性价比、操作便捷的产品，因此小型、单人份等免疫诊断产品更加符合基层市场需求。同时，大型医院的部分科室如急诊科、临床科室、ICU 病房对小型、便捷、能够快速取得检验结果的诊断设备也有较高需求。

### （3）国产品牌取得技术突破，免疫诊断进口替代为大势所趋

目前，我国在部分应用较广泛的领域已达到国际同期水平并实现了大部分的国产化，如生化诊断、酶联免疫等。

而在技术水平较高的化学发光等领域，由于罗氏、雅培、贝克曼和西门子等国际诊断龙头较早地掌握了化学发光技术，同时拥有较为丰富的检验试剂菜单，并在特定领域具备显著的领先优势，如罗氏的肿瘤标志物检测、雅培的传染病检测、贝克曼和西门子的特定蛋白、激素检测等，根据兴业证券研究所数据，上述四家跨国企业约占据国内化学发光市场 70%以上。

近年，国家出台的多项产业政策鼓励国内体外诊断企业进行技术创新，为国产产品实现进口替代创造了良好的政策环境。同时，发行人在内的部分国内企业的产品质量已经接近国际先进水平，推出了技术平台、技术指标与海外龙头化学发光产品相媲美的化学发光设备及试剂，国产产品的市场份额正在逐步扩大。

#### （4）免疫诊断项目趋向完善

目前应用化学发光方法的诊断项目正在不断完善，已经覆盖肿瘤标志物、甲状腺功能、激素、心肌标志物、糖尿病、传染性疾病、贫血等免疫检测，为更多的临床科室及科研院所提供完整的检测方案。国内企业正不断研发和创新，推出新的项目，其中包括一些特色项目，如自身免疫性疾病、低风险感染、肝纤维化等。国内企业同时也重视开发特色项目，以通过差异化竞争更快进入市场，加速进口替代进程。

#### （5）政策利好、诊断方法迭代推动自免诊断市场快速增长

由于我国目前自身免疫诊断发展不均衡，多数二级及以下医院尚不具备诊断自身免疫性疾病的能力，同时低诊断水平导致了自身免疫性疾病的低确诊率，致使我国还存在庞大的潜在患者群体。根据美国自身免疫病协会的统计，美国约有 1,470-2,350 万自身免疫性疾病患者，约占总人口的 5-8%。而目前我国自身免疫病确诊人数仅约 2,000 万人。

随着分级诊疗等政策的推行，自身免疫诊断产品将逐步向二级及以下医院、基层医疗机构渗透，伴随各级医院医生水平和自身免疫性疾病的普及教育程度提升，潜在的患者群体将带动自身免疫诊断市场的增长。

近年来，我国愈发重视自身免疫性疾病的诊断，2019 年 10 月 31 日，国家卫生健康委发布《综合医院风湿免疫科建设与管理指南（试行）》（以下简称“指南”）。《指南》指出，具备条件的三级综合医院原则上应设立独立的风湿免疫科，鼓励有条件的二级综合医院和其他类别医疗机构设立独立的风湿免疫科，同时医院应具有独立的检验科，支持风湿免疫疾病的常规检查。国家对自身免疫性疾病诊断的持续重视与大力建设，将有利于自身免疫性疾病诊断市场的快速发展。

从技术平台上看，定性的免疫印迹法目前仍占据自身免疫性疾病诊断的主流，能够实现半定量的酶联免疫法、实现定量检测的化学发光法和免疫荧光层析法尚处于普及阶段。中国免疫协会 2014 年发表官方建议，认为自免的诊断结果应更加量化。

随着化学发光、免疫荧光层析法的产品渗透，我国自免诊断产品正处于从定性、半定量方法向定量方法进行技术迭代的过程，未来三级医院将更多采用酶联免疫、免疫荧光层析、化学发光等可量化的诊断仪器与诊断试剂。

### 3 公司主要会计数据和财务指标

#### 3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2021年	2020年	本年比上年 增减(%)	2019年
总资产	2,137,809,624.49	1,323,422,336.84	61.54	1,075,614,499.00
归属于上市公司股东的净资产	1,525,711,800.99	767,791,473.61	98.71	579,404,865.44
营业收入	1,177,896,227.39	999,007,002.83	17.91	877,357,946.98
归属于上市公司股东的净利润	204,747,570.06	210,532,458.56	-2.75	107,544,527.53
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	181,956,543.52	187,527,027.79	-2.97	96,159,852.66
经营活动产生的现金流量净额	259,617,930.04	282,155,951.75	-7.99	68,340,694.91
加权平均净资产收益率(%)	17.21	31.17	减少13.96个百分点	25.51
基本每股收益(元/股)	0.53	0.58	-8.62	0.3
稀释每股收益(元/股)	0.53	0.58	-8.62	0.3
研发投入占营业收入的比例(%)	11.45	10.33	增加1.12个百分点	9.29

#### 3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3月份)	第二季度 (4-6月份)	第三季度 (7-9月份)	第四季度 (10-12月份)
营业收入	235,564,586.64	312,442,023.49	309,120,920.20	320,768,697.06
归属于上市公司股东的净利润	37,664,909.85	50,896,720.09	66,387,457.14	49,798,482.98
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	34,755,586.53	46,752,762.09	59,377,205.27	41,070,989.63
经营活动产生的现金流量净额	5,189,648.62	56,495,515.27	66,933,193.70	130,999,572.45

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

#### 4 股东情况

##### 4.1 普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数(户)								7,943
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)								7,534
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)								
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)								
截至报告期末持有特别表决权股份的股东总数(户)								
年度报告披露日前上一月末持有特别表决权股份的股东总数(户)								
前十名股东持股情况								
股东名称 (全称)	报告期内 增减	期末持股数 量	比例 (%)	持有有限售 条件股份数 量	包含转融通 借出股份的 限售股份数 量	质押、标记或 冻结情况		股东 性质
						股份 状态	数量	
胡鹏辉	0	158,687,060	39.18	158,687,060	158,687,060	无	0	境内 自然 人
深圳市普惠众 联实业投资有 限公司	0	33,179,300	8.19	33,179,300	33,179,300	无	0	境内 非国 有法 人
何林	0	14,455,000	3.57	14,455,000	14,455,000	无	0	境内 自然 人
嘉兴睿耀股权 投资合伙企业 (有限合伙)	0	12,496,750	3.09	12,496,750	12,496,750	无	0	境内 非国 有法 人
深圳市华德赛 投资咨询合伙 企业(有限合 伙)	0	11,707,500	2.89	11,707,500	11,707,500	无	0	境内 非国 有法 人

何石琼	0	11,200,000	2.77	11,200,000	11,200,000	无	0	境内自然人
彭少楷	0	9,625,000	2.38	9,625,000	9,625,000	无	0	境内自然人
深圳红土医疗健康产业股权投资基金合伙企业（有限合伙）	0	9,625,000	2.38	9,625,000	9,625,000	无	0	境内非国有法人
苏州礼瑞股权投资中心（有限合伙）	0	9,100,000	2.25	9,100,000	9,100,000	无	0	境内非国有法人
姚逸宇	0	7,632,240	1.88	7,632,240	7,632,240	无	0	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明				深圳市普惠众联实业投资有限公司为本公司实际控制人胡鹏辉控制的企业；公司未知流通股股东之间是否存在关联关系或属于一致行动人。				
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明				不适用				

#### 存托凭证持有人情况

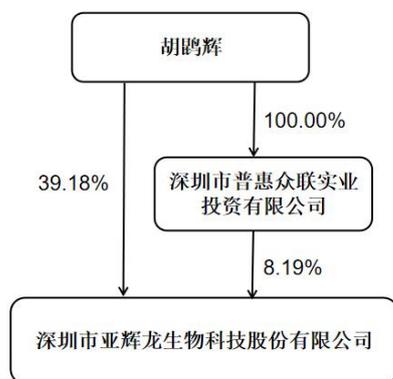
适用 不适用

#### 截至报告期末表决权数量前十名股东情况表

适用 不适用

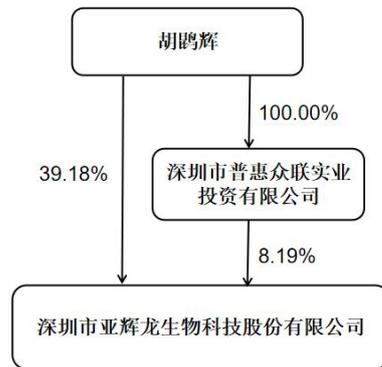
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



#### 4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



#### 4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

#### 5 公司债券情况

适用 不适用

### 第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

详见本节“一、经营情况讨论与分析”。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用