

2022 年度总经理工作报告

各位董事：

2022 年度，外部环境错综复杂，经济下行压力加大，国家医疗卫生体制改革持续推进，骨科高值耗材带量采购政策继续扩大范围并逐步实施落地。公司全体员工在董事会的领导下，沉着应对外部环境变化和激烈地行业竞争压力，积极应对医疗卫生体制改革的新变化，顺应骨科集采的新常态，在保障员工健康安全的同时，克服经营中的各种风险与挑战，经管理层和全体员工的共同努力，公司各项工作得以有序推进，公司坚持贯彻执行公司内生与外延并重的未来发展战略，结合国内医疗器械市场的发展趋势，持续对主营业务进行调整和优化,集中优势资源，优化公司资源配置，专注在具有更强竞争优势的领域发展。

本报告期内，为应对高值耗材带量采购政策对公司业务的冲击，公司立足骨科产品创新，根据市场需求进行深度挖掘和创新，结合市场、技术发展趋势和临床反馈，在新材料、新领域、新技术不断探索布局，不断更新迭代现有产线，并积极优化营销网络，持续拓宽产品线和开拓新的业务领域。报告期内公司继续强化成本管控和费用管控，公司通过压缩人力成本、降低营运费用，强化成本管控和费用管控等手段来增强原有产品的盈利能力。公司进一步加强对前期并购的医疗器械公司在产品端、销售端进行整合，并同时继续推进管理规范化工作和科学管理体系的建设，提升公司整体运营效率、盈利能力和行业地位。

一、2022 年度经营情况回顾

（一）总体经营情况

2022 年度，公司实现营业收入 116,604.21 万元，较上年度下降 8.08%，营业利润和利润总额分别为 9.77 万元和-226.35 万元，分别较上年同期下降 99.96%和 101.05%；归属于上市公司股东的净利润-2,128.25 万元，扣除非经常损益后归属于上市公司股东的净利润-2,709.85 万元，分别较上年同期下降 113.16%和

133.59%。

报告期内，公司整体经营业绩较上年同期有较大幅度下降，主要受以下因素综合影响：

1、报告期内，椎体微创业务实现销售收入 53,933.35 万元，较上年度下降 2.22%。外受外部环境及行业竞争加剧影响，且椎体成形微创相关产品于 2022 年 9 月份被纳入集采范围，一定程度上影响了椎体成形微创业务的整体业绩表现。此外，激烈竞争下，椎体微创产品的售价总体处于稳中有降态势，由此导致该类产品的毛利率略有下降；

2、报告期内，低温射频业务实现销售收入 20,540.81 万元，较上年度增长 25.05%。温射射频的耗材业务亦于 2022 年 9 月被纳入集采范围，但受益于海外市场特别是美洲市场的高速增长，国内市场亦稳中有升，低温射频业务较上年度仍保持较大增长。

3、报告期内，创伤类或脊柱类骨科植入物业务实现销售收入 10,615.27 万元，较上年度下降 31.08%。本报告期内创伤类和脊柱类骨科产品集采执行范围和力度不断扩大，导致全资子公司艾迪尔的营收及盈利能力受到较大不利影响，艾迪尔营收及盈利情况在上年的基础上继续大幅下滑，经聘请外部专业评估及审计确定，本年度继续计提艾迪尔相关的商誉减值准备 19,799.48 万元，计提后艾迪尔相关的商誉减值准备减计至零。

4、报告期内，医疗器械贸易业务实现销售收入 14,036.68 万元，较上年度下降 27.98%。2022 年度，控股子公司润志泰大力拓展对医院的医疗设备及医用耗材的贸易业务，销售收入大幅增长；而全资子公司宁波深策 2021 年度受集采影响实现收入 9,281.89 万元，2022 年度该业务已停止心脏支架贸易业务。在两家公司业务此消彼长情况的影响下，报告期内贸易业务总体收入下降，毛利率略上升。

5、报告期内，消毒灭菌服务实现销售收入 15,501.25 万元，较上年度下降

19.58%。受外部环境影响，消毒灭菌服务在 2022 年度受到较大影响，部分月份低负荷运行甚至关停并转，由此导致 2022 年该类收入下降，而 2021 年度消毒灭菌服务实现销售收入 19,274.70 万元。

6、报告期内，公司持股的 Kahtnu Surgical Inc 经营不善且融资困难，公司预计相关投资无法收回，该混合工具投资的公允价值减计至零，由此确认公允价值变动损失 1,824.88 万元；而 2021 年度公司确认利格泰公允价值变动收益 2,814.98 万元，由此导致较大变动。

7、2021 年度公司冲回前期已计提的股权激励费用，由此增加报告期归属于上市公司股东净利润 2,293.44 万元；2022 年度公司未发生此类费用或费用冲回，由此导致较大变动。

2022 年度，经营活动产生的现金流量净额为 23,675.70 万元，较上年度减少了 14,139.86 万元，降幅为 37.39%，主要系受复杂外部环境以及骨科集采政策落地的双重影响，公司本年销售收入较上年下降，销售收款相应减少，收到的政府补助亦较上年度减少，而采购、薪酬以及税金等日常运营支付并未受外部环境因素影响而同比例减少。总体来看，扣除商誉减值因素后，公司整体经营情况和融资结构是健康的，公司偿债能力、经营现金流、核心主业的盈利能力均保持健康状态。

（二）研发注册管理

2022 年度，公司根据未来发展战略计划和产品线布局，积极投入多项新产品研发，公司多项新产品研发项目已经进入产品设计、设计、临床试验或申请注册阶段，主要包括骨科（脊柱、创伤）领域、运动医学领域等产品。基于自主创新能力及公司核心技术平台，公司也在其他领域开展新产品研发项目，进一步巩固发展公司在国内椎体成形微创介入器械的领导地位。报告期内研发投入总计为 6,865.44 万元，较上年同期减少 560.05 万元，降幅为 7.54%，报告期内研发投入占当期营业收入比为 5.89%，较上年增加 0.04 个百分点。

公司一贯高度重视知识产权管理工作，报告期内公司授权专利 27 项，其中发明专利 4 项。公司依托专业的研发团队并结合外延并购战略，瞄准骨科医疗器械的发展趋势，坚持产品的滚动开发，逐步实现公司产品从技术跟随到技术创新和领先的转换。未来，公司将以骨科微创手术产品为研发核心，进一步加强研发投入，保证公司在未来的市场竞争中处于优势地位。

（三）生产体系管理

在生产经营及管理方面，公司以市场营销、生产管理、质量管控和成本控制为主线，以生产管理和品质管控为重点，强化生产管理，努力提高品质管控能力。报告期内，公司加强了生产调度，合理安排原材料供应及采购成本管理。公司继续优化生产工序和作业流程，提高生产效率，力争实现技术降本、管理降本；规范采购管理，通过加强集中采购、多方比价等方式，节约成本；加强质量控制和安全生产管理，减少废品和返工损失；严格按照生产工艺流程，以安全生产为中心，开展全面质量管理，加强员工培训和管理，无重大安全生产及产品临床医疗质量事故发生。

（四）投资管理

依据内生与外延并重的中长期发展战略，公司发挥上市公司资本运作优势，充分利用上市公司融资平台，适时开展企业兼并收购，进行国内外行业资源整合，构建多层次的产业链布局，公司已经形成了一个以骨科耗材、骨科设备为主的高值医疗器械综合性平台企业。报告期内，公司与 Japan Hemotech 株式会社各股东签订投资协议，公司对 Japan Hemotech 株式会社投资 952,994,966 日元（折人民币 48,954,398.41 元），投资完成后，公司占股比例为 19.08%；本报告期内公司按投资协议出资 1,300 万元认购上海优卡迪生物医药科技有限公司注册资本 14.97 万元，占股 1.1188%；公司签订对意久泰的增资协议，公司与合作方按照投资比例进行增资，报告期内公司已完成对意久泰增资 1,326 万元。通过企业投资和资本整合，公司集中优势资源，优化公司资源配置，进一步聚焦于骨科医疗

器械领域，实现在骨科领域的全面布局，促使公司产业经营和资本运营达到良性互补，进一步提升公司整体竞争力。

截止报告期末公司已经形成了一个以骨科耗材、骨科设备为主、医疗服务为辅的高值医疗器械综合性平台企业，公司外延式扩张战略初见成效。

（五）人力资源管理

2022 年度，公司进一步优化人员结构，完善了人力资源管理体系，依托科学的考核、培养、选拔和激励制度打造可持续发展人才的环境，公司在通过外延并购亦不断增强人力资源的建设，通过并购艾迪尔、Elliquence 以及洁诺医疗等公司，公司拥有了一支在骨科创伤、脊柱产品、骨科能量平台及耗材、消毒服务等领域产品研发、生产、质量体系、市场和销售人力资源团队，通过不断地人力资源吸收整合，将确保公司在行业内的竞争优势，为公司未来长期稳定的快速发展提供了强有力的保障。

（六）内部控制管理

2022 年度，公司严格按照《公司法》、《证券法》、《股票上市规则》、《上市公司规范运作指引》等有关要求，进一步强化了公司内部管理和内控体系建设，优化了部分内部管理流程，并根据公司目前的生产管理现状，上线实施 OA 系统并不断优化流程，提升了公司内部运营及管理沟通效率，公司不断完善业务流程，规范业务运行，防范和控制重大企业运营风险。

二、2023 年度发展展望

2023 年度将是骨科耗材集采政策落地实施的关键一年，骨科带量采购政策将减轻患者的经济负担并规范了医疗行为，对医药行业发展也将产生深刻影响，在产品创新、进口替代以及国家集中带量采购实施的过程中，去除行业无效产能，落后的中小企业将被逐渐淘汰，崛起一批大型有创新能力的企业，从而推动我国医疗器械行业集中度的上升，未来骨科行业将呈现逐步向国产头部企业集中的特点，未来资金实力相对雄厚，产品稳定性相对较高，能够提供专业的临床服务的

器械龙头企业会更有规模优势。而集采带来终端价格的大幅下滑，严重压缩了经销渠道的利润空间，而生产企业经营业绩也必定承压，骨科生产商将进入低毛利时代，集采将倒逼骨科厂商的销售模式转型，传统经销销售模式将逐步向配送服务模式转变，而对终端医院的服务能力、物流配送能力、企业成本管控能力将成为企业间核心竞争力。

公司将积极应对国家层面或省际联盟的集采政策，巩固现有椎体成形微创介入手术系统的市场领先地位，通过创伤、脊柱系列等新产品的招标投放，继续加强营销网络的建设，通过技术升级实现产品质量和市场占有率的不断提升；在现有市场渠道的基础上，加大临床推广力度，增加产品的市场培训教育，优选开拓新的经销渠道和销售模式，稳步扩大产品的市场份额。

此外，为应对集采带来的市场价格大幅下降冲击，公司仍将苦练内功，继续强化成本管控和费用管控，公司将通过提高生产效率、工艺革新、扩大生产规模等方式降低生产成本，公司也将继续通过压缩人力成本、降低营运费用，通过上述等手段来增强公司总体盈利能力。公司将持续增强公司产品 and 业务在终端医疗市场的使用黏性，并根据市场需求进行深度挖掘和创新，优化营销服务网络，持续拓宽产品线和开拓新的业务领域，同时继续推进管理规范化工作和科学管理体系的建设，提升公司整体运营效率、盈利能力和行业地位。

公司将一如既往积极响应上市公司监管机构要求，依法合规经营，有效提升公司投资价值。

各位董事，以上是我代表公司管理层对 2023 年度工作的简要总结和未来发展展望。请审议！

汇报人：王正民

二〇二三年四月二十一日