

证券代码：002901

证券简称：大博医疗

公告编号：2024-002

# 大博医疗科技股份有限公司 2023 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。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用  不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用  不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，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		
姓名	华贤楠		
办公地址	厦门市海沧区山边洪东路 18 号		
传真	0592-6082737		
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、关节类植入耗材、运动医学及神经外科类植入耗材、微创外科类耗材、口腔种植类植入耗材等，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	
	手、足钉板产品	用于手部、足踝部骨折，截骨，矫形等内固定	

	外固定支架	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	
	小儿产品	用于小儿四肢骨折、畸形矫正	
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	

	椎体成形	用于椎体压缩性骨折或椎体肿瘤的撑开复位与骨水泥注入	 <p>大博医疗 DOUBLE MEDICAL</p>
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	 <p>达尔德外科 DARDE SURGICAL</p>
	微小型接骨板、螺钉系统	用于颅骨缺损及骨折的修复与固定	 <p>达尔德外科 DARDE SURGICAL</p>
关节类植入 耗材	髋关节假体	用于髋关节骨性关节炎、类风湿性关节炎、创伤性关节炎、良性和恶性肿瘤、强直性脊柱炎的关节置换	 <p>大博医疗 DOUBLE MEDICAL</p>
	膝关节假体	用于膝关节骨性关节炎、类风湿性关节炎、创伤性关节炎、良性和恶性肿瘤、强直性脊柱炎的关节置换	 <p>大博医疗 DOUBLE MEDICAL</p>
运动医学类 植入耗材	不可吸收带线锚钉	用于关节韧带损伤修复和骨科内固定	 <p>大博医疗 DOUBLE MEDICAL</p>

	带袢钛板	用于骨科重建术中固定肌腱和韧带，如前交叉韧带重建术。	
口腔种植类植入耗材	种植体系统	种植体系统	
微创外科类产品	一次性腹腔镜穿刺器系列	一次性腹腔镜穿刺器系列	

(注：公司产品图册具体请详见公司官网。)

## 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、椎体成形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) 关节类植入耗材产品：主要用于骨性关节炎、类风湿性关节炎和股骨头坏死等关节疾病的治疗。产品包括人工髋关节系统、人工膝关节系统等；

(5) 运动医学类植入耗材产品：用于关节韧带损伤修复及重建和骨科内固定。产品包括不可吸收带线锚钉、带袢钛板等；

(6) 口腔种植类植入耗材产品：主要用于修复牙齿缺失，产品包括种植体系统等。

(7) 微创外科类产品：主要在微创手术中建立器械通道以及提供微创手术的装置。产品包括一次性腹腔镜穿刺器系列、一次性多通道单孔腹腔镜穿刺器系列、一次性微创筋膜闭合器系列等系列产品；

(8) 其它产品：手术工具器械及敷料等，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。

## 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、销售部在第三季度开始根据近一年销售情况结合市场趋势、新品推广计划和建库计划预测下一年销售数量和备库计划下达给供应链，再由供应链制定【生产计划】和【物料需求计划】提供给总生办、采购、品管等相关部门。

### (1) 生产计划管理

公司供应链管理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、生产周期、经济批量等系统跑 MRP 计划，根据 MRP 结果采购材料、制定【产能负荷计划】，然后总生办根据【产能负荷计划】、人员等相关情况，库存变化情况分析发放生产工单。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、月计划，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《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为主及部分配送商模式。

经销模式下，存在向经销商进行买断式和代销两种销售模式，产品通过经销商销售给终端用户。在经销模式下，公司按经销商的采购订单进行发货，公司在经销商验货并签收或取得代销清单后确认收入实现。配送商模式，在福建、陕西等执行耗材两票制区域采用配送商模式，公司直接向配送商进行销售，由公司聘请第三方服务商提供物流辅助、手术跟台等专业服务，在配送商模式下，公司与配送商签订供货合同，配送商向终端医院销售，并向公司支付货款。产品在终端医院实际使用后与公司进行结算并确认收入。

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 900 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，并与之签订经销协议或借用协议，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。

#### （2）市场推广

公司市场部或委托第三方推广服务商负责培训、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，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相互学习。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）报告期公司经营情况分析

2023 年上半年，随着国家及各省市常态化、制度化开展高值医用耗材集中带量采购，骨科关节、创伤、脊柱三大领域均纳入骨科医用耗材集采范围并陆续落地执行。2023 年下半年，第四批国家组织高值医用耗材集采正式启动，运动医学类耗材产品首次纳入集采范围。随着集采覆盖范围进一步扩大和相关产品终端价格下降，公司主营产品毛利下滑，对公司短期营收和利润产生一定的影响。在集采的大环境下，公司通过加强创新研发，不断丰富完善自身产品线，提升公司核心竞争力；通过持续优化服务，提升客户体验，进一步拓宽销售渠道；通过开展临床学术教育等方式，为产品宣传和医生培训提供基础，积极推进产品入院工作，提高产品销售量，努力降低产品降价对公司经营业绩的影响。报告期内，公司实现营业收入 1,533,121,281.80 元，同比增长 6.90%；实现归属于上市公司股东的净利润 58,972,461.01 元，同比

下降 36.28%；扣非后净利润 10,555,124.81 元，同比下降 88.45%。报告期内，公司创伤类、微创外科类、关节类、神经外科类和齿科线产品的营业收入均有所提升，分别同比增长 5.52%、49.60%、166.70%、73.41%和 111.08%。公司期末总资产 4,639,740,860.70 元，较期初增长 17.83%。报告期公司整体毛利率为 67.89%，基本每股收益 0.14 元。

面对集采带来的行业变革，公司聚焦主业发展，加大研发投入，加速产业创新升级；优化提升服务质效，拓展销售渠道，扩大市场份额；坚持国际化发展战略，加大海外市场布局，加速国际业务进程。

#### （1）加大研发投入力度，加速产业创新升级

公司坚持以创新为核心驱动力，高度重视产品研发和技术创新，持续加强自身的技术储备和研发实力，始终保持高研发投入。报告期内，公司研发投入 285,275,500.97 元，同比增长 11.12%，投入总额、研发占比位列国内骨科上市企业前列。

研发创新方面，公司打造了一支囊括享受国务院特殊津贴、国家万人计划人才在内的研发团队，先后建立了国家级企业技术中心、博士后科研工作站等研发平台，承担参与 25 项国家、省市级重点科技项目，并取得 615 项专利证书、899 个医疗器械注册证。公司依托并汇聚国家级企业技术中心、博士后科研工作站两大平台“产、学、研、医、检”的优势资源，成立了大博创新科技研发中心，构建研发创新策源地，致力于生物医用材料、增材制造、手术机器人、再生医学等行业前沿技术研究及行业共性问题解决，以持续增强医疗器械行业研发创新竞争力为己任，推动医疗器械创新成果转化，加快医疗器械产业转型升级。

自 2021 年 9 月公司入选国家发改委发布的国家先进制造业和现代服务业融合发展试点企业以来，公司把“两业融合”作为公司增强核心竞争力、培育现代产业体系、实现高质量发展的关键抓手，不断向数字化、个性化、微创化、精确化和智能化发展，聚焦医疗器械研发设计制造服务融合发展，通过强化医疗器械研发设计能力、检测分析能力建设，真正实现从“制造”向“智造”转变，力求打造一个国内一流的研发设计制造服务融合平台。

#### （2）优化提升服务质效，拓宽产品销售渠道

在行业带量采购的大环境下，骨科领域的竞争更具综合性。在巩固现有市场优势的基础上，公司通过对产品技术推广、专业教育及物流网络等方面的全方位创新塑造，持续优化客户服务体验，提升企业综合竞争力，拓宽产品销售渠道，进一步推动公司可持续健康发展。

公司致力于新术式和新理念的推广，通过搭建基层医院与教学医院的交流平台，进一步助力临床规范化诊疗水平的提升。报告期内，公司举办了行业内国产品牌首个脊柱活体动物实操班，打造了 OLIF 腰椎侧方融合、脊柱椎间孔镜、脊柱截骨、脊柱肿瘤 En-bloc 全椎体切除、颈椎前路 ACAF、颈椎后路椎板成形、颈椎后路椎弓根固定技术等课程。邀请国内顶尖专家，针对手术痛点难点从理论授课、手术录像讲解、活体动物带教实操、大体标本实操等多方面为临床客户提供系统化实用性的课程内容，并且严格按照临床手术无菌及医疗规范操作，重现复杂高难度手术的全过程，打造了国际水平的活体动物实操班课程，有效缩短骨科临床专家的学习曲线。另一方面，公司为快速响应终端医疗机构的需求，不断推进物流服务升级和管理升级。通过建设高效协同的现代医疗器械物流网络体系，赋能医疗器械供应链，促进中国本土化医疗服务质量再升级。同时，公司在全国多省市设立物流平台，构建了集安全仓储、智能配送及数字分析于一体的双向物流服务体系，为多家医院提供高效便捷、全面优质服务。

#### （3）加大海外市场布局，稳步推进国际化战略

近年来，公司凭借着对标国际一线的产品质量体系、完善的销售服务网络、广泛的临床教育程度以及卓越的专业管理团队，与海外客户构建了良好的信任与合作关系。在国际市场，公司产品已远销至澳大利亚、乌克兰、智利等 60 多个国家和地区，连续多年出口额在国内骨科行业排名前列。报告期内，公司境外业务实现营业收入 216,399,710.66 元，同比增长 174.13%，公司境外业务营业收入占比逐年提升。未来，公司将继续深化国际化发展战略，加速国际业务进程，提高全球化经营能力，为公司提供外延性的增长动力。

#### （五）主要业绩驱动因素

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。

#### （六）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需求逐年增长。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。随着国家医改政策的推进，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

追溯调整或重述原因

会计政策变更

单位：元

	2023 年末	2022 年末		本年末比上年末增减	2021 年末	
		调整前	调整后		调整后	调整前
总资产	4,639,740,860.70	3,937,639,963.01	3,937,517,503.93	17.83%	3,379,858,314.48	3,380,919,454.58
归属于上市公司股东的净资产	3,058,491,836.78	3,000,106,962.48	2,999,717,260.36	1.96%	2,512,476,209.50	2,511,750,204.12
	2023 年	2022 年		本年比上年增减	2021 年	
		调整前	调整后		调整后	调整前
营业收入	1,533,121,281.80	1,434,099,180.05	1,434,099,180.05	6.90%	1,994,333,825.91	1,994,333,825.91
归属于上市公司股东的净利润	58,972,461.01	92,218,972.93	92,555,276.19	-36.28%	673,309,413.17	673,046,330.82
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	10,555,124.81	91,014,513.39	91,350,816.65	-88.45%	620,608,661.29	616,210,018.20
经营活动产生的现金流量净额	73,861,966.30	128,444,750.90	128,444,750.90	-42.50%	673,261,691.25	673,261,691.25
基本每股收益（元/股）	0.14	0.22	0.22	-36.36%	1.68	1.68
稀释每股收益（元/股）	0.14	0.22	0.22	-36.36%	1.67	1.67
加权平均净资产收益率	1.95%	3.20%	3.21%	-1.26%	0.30%	29.63%

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况

本公司于 2023 年 1 月 1 日起执行财政部颁布的《企业会计准则解释第 16 号》“关于单项交易产生的资产和负债相关的递延所得税不适用初始确认豁免的会计处理”的规定。

对于在首次施行本解释的财务报表列报最早期间的期初至本解释施行日之间发生的适用本解释的单项交易，公司按照本解释的规定进行调整。对于在首次施行本解释的财务报表列报最早期间的期初因适用本解释的单项交易而确认的租赁负债和使用权资产，产生应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异的，公司按照本解释和《企业会计准则第 18 号——

所得税》的规定，将累积影响数调整财务报表列报最早期间的期初留存收益及其他相关财务报表项目。

## (2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	391,374,553.00	358,268,441.54	375,794,614.09	407,683,673.17
归属于上市公司股东的净利润	58,209,336.93	35,326,053.92	4,180,589.82	-38,743,519.66
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	47,245,288.86	17,545,807.43	-11,675,344.11	-42,560,627.37
经营活动产生的现金流量净额	-101,409,485.52	44,335,961.85	67,470,106.01	63,465,383.96

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	18,413	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	20,809	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（不含通过转融通出借股份）							
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、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
广西大博商通创业投资有限公司	境内非国有法人	43.46%	179,928,000.00	0.00	不适用	0	
大博醫療國際投资有限公司	境外法人	20.03%	82,926,901.00	0.00	不适用	0	
林志军	境外自然人	19.52%	80,807,710.00	60,605,782.00	不适用	0	
上海鑫佳盛私募基金管理有限公司一鑫佳盛君合 11 号私募证券投资基金	其他	2.00%	8,280,000.00	0.00	不适用	0	
林志雄	境内自然人	0.82%	3,400,000.00	2,550,000.00	不适用	0	
中国银行股份有限公司一博时医疗保健行业混合型证券	其他	0.68%	2,831,481.00	0.00	不适用	0	

投资基金						
中信证券股份有限公司	其他	0.60%	2,491,703.00	0.00	不适用	0
中国银行股份有限公司—华宝中证医疗交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.58%	2,402,919.00	0.00	不适用	0
香港中央结算有限公司	境外法人	0.46%	1,888,149.00	0.00	不适用	0
赵少梅	境内自然人	0.42%	1,719,500.00	0.00	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，广西大博商通创业投资有限公司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，林志雄和林志军为同胞兄弟，赵少梅女士为林志军先生配偶的母亲。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）	无					

前十名股东参与转融通业务出借股份情况

适用  不适用

前十名股东较上期发生变化

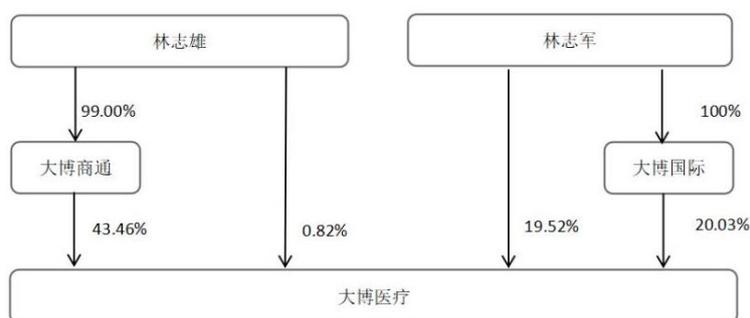
适用  不适用

## (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、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用  不适用

### 三、重要事项

报告期，公司重要事项参见 2024 年 3 月 30 日公司在巨潮资讯网刊登的公司《2023 年年度报告》之“第三节管理层讨论与分析”。

大博医疗科技股份有限公司

法定代表人：林志雄

2024 年 3 月 30 日