

# 深圳开立生物医疗科技股份有限公司

## 2023 年度董事会工作报告

2023 年，深圳开立生物医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格遵守《公司法》《证券法》等法律法规，规范运作，科学决策，严格履行《公司章程》赋予的各项职责，认真贯彻股东大会的各项决议。全体董事恪尽职守、勤勉尽责，切实保障公司利益。

### 一、报告期内公司总体经营情况回顾

2023 年，公司各项业务发展总体符合经营计划，超声业务平稳增长，内镜业务保持较高增速，外科业务完成整合步入快车道，心血管介入产品崭露头角，公司多产品线发展格局初步形成。报告期内，公司实现营业收入 21.2 亿元，较去年同期增长 20.29%；实现归属于上市公司股东的净利润 4.54 亿元，较去年同期增长 22.88%。报告期内，公司各项内部工作进展情况如下：

#### （一）研发管理及科技成果情况

报告期内，公司持续大力投入研发，2023 年公司研发投入为 38,425.65 万元，占营业收入比例为 18.12%，截至 2023 年末，公司及子公司共拥有 925 件境内外已授权专利，相比上年同期增长 20.44%，同时公司及子公司累计已获批申请软件著作权 283 项。公司秉承着“创新科技，畅享健康”的理念，始终以客户需求为导向，坚持多元化战略布局，加强各产品线高端产品的研发投入，不断强化技术创新，增强产品竞争力。

超声领域，经过最近几年技术平台建设积累，同时新功能预研也不断突破。加速新产品的推出及在售产品的竞争力提升。2023 年公司新一代超高端彩超平台 S80/P80 系列正式小规模推向市场，全面完善全身介入及妇产解决方案，在临床过程取得较高评价，搭载第五代人工智能产前超声筛查技术凤眼 S-Fetus 5.0 完成临床验证，是全球首款内置超声主机的基于动态图像对标准切面自动抓取的人工智能技术，进一步巩固了公司在高端超声妇产领域的竞争力和技术优势，2023 年新一代高端便携平台完成了工程化开发，预计 2024 年获得注册证并推向市场，将极大地加强公司在高端便携市场的国内外竞争力。除了新产品的不断突破，在售产品包括 S60/P60 系列、ProPet 兽用彩超等也在 2023

年完成了版本升级，提升图像和完善功能，增加产品市场竞争力。随着超高端彩超及血管内超声的市场正式上市，2023年公司在超声领域完成了全身介入、妇产、心血管介入及兽用超声布局，基本涵盖了所有的主要市场领域，同时开立医疗也是国产超声厂家中唯一一家同时具备研发和生产覆盖台式超声、便携式超声及血管内超声的高新技术企业。

在超声领域承担政府科技项目在稳步的推进，其中承担的2项政府项目在2023年顺利完成了中期考核，同时公司一直重视医工结合项目推进，在2022年联合申报的高等学校科学研究优秀成果奖《乳腺癌超声智能关键技术发明预研临床应用》，2023年获得教育部科学技术进步一等奖，与北京301医院联合开展的肝包虫项目的研究成果在顶级学术期刊《柳叶刀》（The Lancet）发表学术论文，医工结合领域取得较好的科技成果。

在消化与呼吸内镜领域，公司在2022年推出多款高端内镜，包括超细电子胃肠镜、光学放大电子胃肠镜、刚度可调电子结肠镜、电子环扫超声内镜EG-UR5、电子扇扫超声内镜EG-UC5T等，2023年公司对以上高端产品进行了打磨升级和量产化，尤其是光学放大内镜、超声内镜，产品稳定性和供应量快速提升，公司内镜产品种类更好的满足临床需求。2023年，公司推出HD-580系列内镜，HD-580系列内镜优化了光学设计，全面提升了各镜种全频带解析力，光电染色技术的优化，改善了浅层、中层黏膜血管的对比度和立体感，黏膜血管色调可调节，使血管显现得更加清晰；对比传统高清内窥镜，HD-580实现超高清图像显示，能够提供更高的分辨率，显示出更为清晰、细腻的图像；远景亮度的提升，进一步优化了内镜视野；通过AI图像降噪技术，有效减少了噪点和颗粒；其中应用6种不同的染色模式，使病灶更易被发现；HD-580还新增了特殊光成像模式下的图像颜色风格适配功能，用户可根据使用习惯和个人偏好进行设置；与放大内镜、超声内镜、十二指肠镜以及超声小探头等产品都能够兼容，镜体参数优化，性能得到进一步提升。HD-580系列内镜深度契合临床需求，能够实现消化、呼吸以及胆胰外科等相关科室的覆盖。此外，公司还推出国内首款头端可拆卸式设计的电子十二指肠内窥镜ED-5GT、国内首款支气管内窥镜用超声探头UM-1720，进一步扩展了公司内镜产品的临床应用范围。

在微创外科领域，公司启动了多个外科研发新项目，涵盖摄像系统、电子镜、光学镜、配套设备以及器械的全方位研发，以满足市场的多元化需求。此外，公司在德国建立了外科产品研发中心，使外科的产品研发、产品线优化和产业链建设正式步入国际化时代。在市场推广方面，公司以“立肝鉴影”术中超声培训项目为代表，遵循“理论-模拟-临床”的阶梯式培训体系，线上线下双管齐下，开展了高质量、多样化的教学培训和产品技术推广。这些学术活动吸引了众多外科医生积极参与，理论与实践结合、专家手把手指导的模式赢得了广泛赞誉，公司品牌在外科领域的认知度和美誉度显著提升。在公司运营层面，2023年公司开始着手建设位于上海市的开立荟臻外科创新体验中心，目前项目已圆满竣工。开立荟臻外科创新体验中心是集体验、培训、推广、办公于一体的综合性空间，提供完整的多模态综合解决方案和智慧化手术部与医院管理体验，承载着公司布局外科领域、推动中国微创外科产业发展的愿景。

在心血管介入领域，2023年公司自主研发的血管内超声成像产品正式上市，产品上市得到临床医生的高度认可，并成功中标国内省际联盟集采项目，为公司在心血管介入领域的发展创造良好开端。2023年初，公司及其全资子公司上海爱声联合复旦大学附属中山医院共同承担科技部十三五国家重点研发项目“血管内介入超声成像诊断设备”顺利结题，圆满完成了国家给予的开发国产先进血管腔内影像诊断设备的重任。公司的血管内超声诊断产品在商业化应用中根据临床反馈和市场需求快速升级和迭代，将进一步完善公司在血管腔内产品组合，提高腔内影像技术渗透率和公司产品市场竞争力。

## （二）市场营销管理方面

报告期内，国内营销采取了一系列积极措施加强市场营销管理，主要包括以下几方面：1) 市场细分与目标定位：通过对国内市场的深度研究与分析，进一步细化了市场目标，精准定位各级医疗机构及不同科室的特定需求，确保营销策略具有针对性。2) 优化销售团队结构与培训：提升销售人员的专业技能和服务水平，使他们能够更紧密地对接临床客户，提供定制化的解决方案，从而增强客户粘性并挖掘潜在市场需求。3) 强化营销文化与团队协作：推行“真诚、激情、合作、专业”的营销文化理念，塑造积极进取的企业形象，通过有效沟通和协同工作，各部门间形成良好的互动与支持机制，提高整体运营效

率。4) 完善渠道管理体系：建立健全经销商管理制度，加强对代理商的支持与培训，实施严格的嵌入式管理，扩大优质代理商网络，实现渠道数量、质量与规模的同步增长，确保产品能高效、广泛地覆盖市场。5) 数字化营销转型与线上推广：除常规线下会议外，国内营销顺应互联网发展趋势进行线上平台建设与多形式的数字营销活动，举办大规模线上学术会议，搭建云影会等专业在线交流平台，增强了品牌影响力和产品知名度。6) 客户服务与售后支持：坚持提供高质量的产品，保障产能供应稳定，并不断完善售后服务体系，通过快速响应、专业技术支持等方式满足客户需求，提高客户满意度和忠诚度。7) 整合营销资源与战略联动：在学术营销、市场推广、渠道赋能以及售后支撑等方面进行资源整合与高效协作，使各环节互相促进、共同发展，有效提升了人均工作效率，为公司持续健康增长提供了强大动力。国内营销在市场营销管理中结合内外部环境变化，通过科学合理的方法和策略，不仅提高了市场竞争力，也有力推动了企业的经济效益和社会价值。

报告期内，公司海外业务保持持续增长，同时在新产品推广、全球学术互动、本地化建设等方面取得较大进步。公司便携超声 X 系列、E 系列，通过多元化渠道扩大了市场空间、用户群体和适用科室，销售额持续增长。公司搭载全方位人工智能前沿技术的中高端超声产品进行了迭代升级并全球发布，重磅推出全新的 Cupid 系列超声解决方案，为公司在海外市场中高端超声市场、基础医疗市场建立了更多的机会。公司聚焦超声业界的学术标杆会议，制定了与全球多个专业协会的深度合作计划，国际市场会议推广整体往专业学术化，平台高端化，资源联动转型。通过加深本地化子公司建设、扩大本地化团队规模、快速导入智能超声新产品等方式，在欧美市场取得了快速增长。公司海外内窥镜业务也取得了长足的进步，随着内窥镜产品系列的不断丰富和对终端用户以及渠道伙伴的持续支持，公司海外营销渠道在数量和质量上持续提升，专业的内窥镜渠道数量不断增加，核心渠道的能力和规模也迅速扩大。尤其是代表行业最先进水平的超声内镜系统（EUS），取得了海外专家和用户的一致好评，推广两年来，取得了海外 25+国家的销售和装机，并取得了积极的使用反馈。动物医疗市场作为全球新兴市场，公司针对性的推出动物专用超声产品 ProPet 系列机型和动物专用一体化内镜产品 V-2000，构建了综合性的动物医疗

产品解决方案，为公司业务的持续增长开辟了新的增长路径。通过持续提升公司在全球各地设立的海外子公司和服务中心的经营效率和服务水平，公司在海外市场建立了更高效的管理体系和执行机制，这为公司进一步加速海外本地化布局以及海外业务的高效经营奠定了坚实基础。

### （三）人力资源管理

2023年，公司人力资源管理在2021、2022年人力资源变革的成果基础上持续深入，在队伍建设和人才管理方面重点加强，通过在人才梯队建设、核心关键人才识别、人才培养及保留等方面的推进，为公司未来业务发展需要提前布局，培养文化高度认同的各级业务骨干及综合管理人才，以有效支撑公司下一个二十年发展需要做好战略型人才储备。

在队伍建设方面，秉承“外部吸引+内部培养”并重的人才储备与发展模式，公司一方面不断从外部吸引行业内外的高水平技术、管理人才，另一方面内部同步通过适配公司的人才盘点机制持续识别出一批批有干劲、有活力的新生力量潜力股进行培养，盘活公司各层级核心岗位人才团队蓄水池，为公司构建可持续化发展的人才队伍梯队提供源源不断的人才输送。

在人员培养方面，公司重点关注各级业务骨干和团队能力的培养及发展的持续赋能，在确保例行性的日常业务培训继续规范有序的开展的基础上，在各自不同的业务领域，根据具体业务及团队能力，输出各职位序列专业能力模型输出学习地图和关键人才培养路径图，稳步开展各项业务及专业技术培训，提升团队专业能力，为公司输送战略型人才储备。

在人才管理方面，公司的整体人才管理体系搭建已见明显成效，能通过科学有效的工具、方案实时审视并调整组织和人才对战略的匹配度，更有效地支撑公司整体战略目标的有效达成，并通过组织定期人才盘点，实现了对人才结构有效分析基础上的有序优化，为人才外部吸引及内部培养提供科学依据。

2023年，公司2022年限制性股票激励计划第一期归属条件成就，归属限制性股票279.1万股，归属人数159人。本次股权激励计划的归属，不仅有助于提升员工凝聚力、团队稳定性，激发管理团队的积极性；更加强了公司上下级员工

对公司可持续性发展的信心，有效地将股东利益、公司利益和员工个人利益结合在一起，共同推动公司的长远发展。

## 二、报告期内公司治理相关情况

### （一）公司治理的基本情况

本公司的治理结构为由股东大会、董事会、监事会和经营管理层组成，公司建立健全了股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书等相关制度，并在公司董事会下设立了四个专门委员会：审计、战略、提名、薪酬与考核专门委员会，并设立了独立董事专门会议。报告期内，公司股东大会、董事会及专门委员会、监事会、独立董事、董事会秘书和经营管理层均严格按照有关法律法规等的要求，履行各自的权利和义务，公司重大生产经营决策、投资决策及财务决策均按照《公司章程》及有关内控制度规定的程序和规则进行。

公司及现任治理层人员未受到过中国证监会和深圳证券交易所的处罚，公司治理机构和人员依法运作，未出现违法、违规现象，能够切实履行应尽的职责和义务，公司治理的实际状况符合《上市公司治理准则》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》等法规的要求。

### （二）董事会运作情况

报告期内，公司董事会严格遵守相关法律法规及《公司章程》、《董事会议事规则》的规定，对公司相关事项作出决策，程序合法合规，全年共召开董事会会议六次，具体情况如下：

**1、2023年4月10日公司召开第三届董事会第十一次会议，审议通过了下列议案：**

- （1）《关于公司2022年年度报告及其摘要的议案》；
- （2）《关于公司2022年度董事会工作报告的议案》；
- （3）《关于公司2022年度总经理工作报告的议案》；
- （4）《关于公司2022年度财务决算报告的议案》；
- （5）《关于公司2022年度利润分配预案的议案》；
- （6）《关于公司2022年度内部控制自我评价报告的议案》；

(7)《关于<非经营性资金占用及其他关联资金往来情况的专项审计说明>的议案》;

(8)《关于公司及全资子公司 2023 年度向银行申请授信额度的议案》;

(9)《关于使用闲置自有资金进行现金管理的议案》;

(10)《关于使用部分闲置募集资金进行现金管理的议案》;

(11)《关于续聘天健会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所为公司 2023 年度审计机构的议案》;

(12)《关于开展 2023 年外汇衍生品交易业务的议案》;

(13)《关于 2023 年度董事、监事薪酬方案的议案》;

(14)《关于 2023 年度高级管理人员薪酬方案的议案》;

(15)《关于作废部分已授予但尚未归属的限制性股票的议案》;

(16)《关于调整公司 2022 年限制性股票激励计划股票授予价格的议案》;

(17)《关于 2022 年限制性股票激励计划第一个归属期归属条件成就的议案》;

(18)《关于变更注册资本、修改<公司章程>并办理工商变更登记的议案》;

(19)《关于会计政策变更的议案》;

(20)《关于公司 2022 年度募集资金存放与使用情况专项报告的议案》;

(21)《关于提请召开 2022 年年度股东大会的议案》。

**2、2023 年 4 月 26 日公司召开第三届董事会第十二次会议，审议通过了下列议案：**

(1)《关于公司 2023 年第一季度报告的议案》。

**3、2023 年 8 月 21 日公司召开第三届董事会第十三次会议，审议通过了下列议案：**

(1)《关于公司 2023 年半年度报告及其摘要的议案》;

(2)《关于公司 2023 年半年度募集资金存放与使用情况专项报告的议案》;

(3)《关于公司<2023 年限制性股票激励计划(草案)>及其摘要的议案》;

(4)《关于公司<2023 年限制性股票激励计划实施考核管理办法>的议案》;

(5)《关于提请股东大会授权董事会办理股权激励相关事宜的议案》;

(6)《关于提请召开公司 2023 年第一次临时股东大会的议案》。

4、2023年9月20日公司召开第三届董事会第十四次会议，审议通过了下列议案：

(1)《关于向激励对象授予限制性股票的议案》。

5、2023年10月24日公司召开第三届董事会第十五次会议，审议通过了下列议案：

(1)《关于公司<2023年第三季度报告>的议案》。

6、2023年11月7日公司召开第三届董事会第十六次会议，审议通过了下列议案：

(1)《关于回购公司股份方案的议案》。

### (三) 董事会下设专门委员会运作情况

报告期内，公司履职的为第三届董事会成员，董事会专门委员会运作情况如下：

1、战略委员会：报告期内，公司第三届董事会战略委员会由陈志强、吴坤祥、周凌宏组成，其中陈志强担任战略委员会召集人。报告期内，公司战略委员会调研了公司经营状况，就重大投资决策与公司管理层保持日常沟通，结合公司所处行业发展情况及自身发展状况，对公司发展战略进行整体规划，对公司经营提出切实可行建议，推动公司稳定持续发展。报告期内，公司召开1次战略委员会会议。

2、审计委员会：报告期内，公司第三届董事会审计委员会由华小宁、黄奕波、周凌宏组成，其中华小宁为专业会计人士并担任审计委员会召集人。报告期内，公司审计委员会对公司审计制度以及财务报告进行了审议，对公司全年生产经营情况和重大事项进展情况进行了考察，并保持与会计师进行沟通，制定年度审计计划并对年度审计工作进行安排，切实履行了审计委员会工作职责。报告期内，公司共召开5次审计委员会会议。

3、提名委员会：报告期内，公司第三届董事会提名委员会由徐舜芝、吴坤祥、华小宁组成，其中徐舜芝担任提名委员会召集人。报告期内，公司提名

委员会严格按照《公司章程》和《董事会提名委员会工作细则》的有关规定开展工作，较好地履行了其职责。报告期内，公司共召开 1 次提名委员会会议。

4、薪酬与考核委员会：报告期内，公司第三届董事会薪酬与考核委员会由周凌宏、周文平、徐舜芝组成，其中周凌宏担任薪酬与考核委员会召集人。报告期内，公司薪酬与考核委员会对薪酬政策、考核评价依据以及薪酬发放等进行了审查，并按照绩效评价标准对董事、高级管理人员的工作情况进行评估、审核，提出合理化建议，充分发挥专业性作用。报告期内，公司共召开 2 次薪酬与考核委员会委员会会议。

#### **（四）董事会对股东大会决议的执行情况**

报告期内，由董事会提议召开 2 次股东大会，即 2023 年 5 月 10 日召开的 2022 年年度股东大会，2023 年 9 月 7 日召开的 2023 年度第一次临时股东大会，相关决议见同日在巨潮资讯网上的公告。

董事会严格按照股东大会的授权，勤勉尽责，全面执行了股东大会决议的全部事项。

### **三、公司未来发展展望**

#### **（一）行业发展情况**

公司目前的产品主要为超声诊断仪、消化与呼吸内镜、微创外科产品以及心血管介入产品，各类产品的应用领域、行业发展状况存在较大差异：

##### **1、超声诊断仪**

从全球范围内来看，超声属于一种较为成熟的基础诊断医疗设备，行业增长较为平稳，相比 CT、MRI、X 光机，超声作为四大医疗影像设备之一，具备无辐射、实时扫查、操作简便、安全系数高、检查结果快、性价比优等诸多优点，在终端医疗机构中装机数量巨大。全球超声厂家众多，欧美发达地区的超声品牌实力强劲，公司超声业务在海外经历二十多年发展，已建立较为完善的营销网络渠道，海外超声收入近几年均与国内持平，并保持稳定增长趋势；在国内，经过几十年的发展，我国超声产品的普及率较高，国内超声设备市场已发展至成熟期，处于增速较为稳定的阶段，未来市场在高端领域主要是国产企业通过研发投入产品迭代逐步实现高端进口替代，中低端市场主要是以分级诊疗、医疗新基建等政

策带来的新医院或新科室扩建带来的需求，另外近期国家在推设备以旧换新的政策也能带来相当的增量。

## 2、消化与呼吸内镜

消化与呼吸内镜一般简称软镜，软镜是消化道癌症早筛的“金标准”，由人体天然腔道伸入体内，镜体较长且需具备一定柔性，光电信号传输距离较远，镜体插入部直径较小且功能集成丰富，对设计工艺及制造技术的要求高，具有较高的技术壁垒，产品包括胃镜、肠镜、支气管镜等，广泛应用于消化科、呼吸科、耳鼻喉科、泌尿外科等科室。由于饮食习惯等原因，我国属于消化系统疾病高发区域，胃癌、结直肠癌、食管癌、胰腺癌等消化道系统肿瘤在我国前十大高发癌症中占比接近一半，消化系统恶性肿瘤具有发展进程缓慢、早筛窗口期长的特点，通过软镜取活检实现肿瘤的早发现、早诊疗，能有效提高消化系统疾病的存活率，在全国范围内推行消化道肿瘤早筛已成为行业共识。近几年来，在国内，随着软镜对消化道癌症早筛作用传播逐渐广泛，我国消化内镜的开展量、内镜下治疗量不断增长，部分三级医院扩充内镜手术室，二级或县级基层医院开始新增内镜科室，软镜设备需求量增加，国内软镜市场规模增长较快。国内软镜市场过去长期被进口品牌占据，近几年来，以本公司为首的国产软镜技术水平取得较大突破，国产软镜在消化内镜领域的市场份额不断提高，进口替代趋势逐渐形成，叠加国内软镜市场较高的基础增速，软镜成为国内医疗器械行业较为热门的赛道之一。相比欧美、日本等发达地区，我国的消化道内镜诊疗开展率存在较大差距，未来增长潜力较大。

## 3、微创外科产品

公司目前的微创外科产品以硬镜及其周边设备为主，硬镜在微创外科手术中应用较多，微创外科手术是指通过小切口完成治疗的方式，相比开放手术，硬镜下的微创手术具有伤口小、出血少、疼痛轻、恢复快的优势。硬镜主要包括腹腔镜、胸腔镜、宫腔镜、关节镜等，广泛应用于普外科、胸外科、泌尿外科等科室中。随着人民健康意识的增强，人们对降低治疗创伤、实现精准治疗提出了更高要求，微创手术的认知度和接受度不断提高，微创外科手术量日益增加。经历 30 余年积累，国内各外科科室的腔镜率不断攀升，腔镜手术的规范

化持续推进，以胸腹腔镜和经自然腔道内镜/内镜(如宫腔镜、膀胱镜、耳鼻咽喉内镜、部分神经内镜等)手术为代表的“微创手术”因其突出的优势，获得了医患的认可。长期以来，在国内外科内镜领域，德国、日本和美国的老牌内镜厂家稳居行业前列，目前市场格局已有所变化，部分国产内镜品牌的市场份额增长较快，呈现出赶超进口品牌的趋势。

#### 4、心血管介入产品

冠心病（CAD）是动脉粥样硬化导致器官病变的最常见类型，是指冠状动脉发生粥样硬化引起管腔狭窄或闭塞，导致心肌缺血、缺氧而引起的心脏病，也称缺血性心脏病。目前，中国心血管病死亡占城乡居民总死亡原因的首位，中国心血管病负担日渐加重，已成为重大的公共卫生问题。CAD 的主要治疗方法包括药物、经皮冠状动脉介入治疗（PCI）和冠状动脉旁路移植术（CABG）。PCI 具有对患者创伤小、住院时间短、术后恢复快、医疗费用相对较低等优点，PCI 是当前缺血性冠心病患者的主流治疗方法。相较于传统的 X 线透视指导 PCI 而言，腔内影像器械通过显示血管横截面图像，能够对血管和病变进行精确的定性和定量评估，为冠心病的精准介入治疗提供依据。使用血管内超声成像

（IVUS）技术指导支架置入，评估支架扩张，能够最大程度地减少管腔丢失，并及时发现边缘夹层等并发症。IVUS 指导的支架置入能够降低主要不良心血管事件，改善预后，在复杂病变介入治疗中优势尤为明显。目前血管内超声成像（IVUS）的临床价值已有充分的循证医学证据支持，并获得欧美和中国权威临床医学指南推荐，成为精准介入的“金标准”。

得益于 IVUS 临床证据的积累和技术的普及、PCI 技术在基层医院的下沉，以及进口替代趋势的进行，IVUS 在 PCI 介入手术中的渗透率近年来显著攀升。国产 IVUS 的面世不仅打破了国外医疗器械的垄断局面，而且在超声图像质量和成本控制上都比进口产品有更大的竞争优势。公司提前布局心血管介入领域，利用自身在医疗超声领域多年的技术优势，历时九年研发，成功研制出行业内首款超宽频单晶换能材料 IVUS，实现对进口产品的代际超越。

#### （二）公司发展展望

2023年，公司克服全球经济波动、国内短期政策等因素的不利影响，各项业务发展总体符合经营计划，超声业务平稳增长，内镜业务保持较高增速，外科业务完成整合步入快车道，心血管介入产品崭露头角。2023年公司营收首次突破20亿，净利润创历史新高，业绩迈上新台阶；公司多产品线格局初步形成，超声、内镜等产品在细分行业地位稳固，为公司未来持续稳健发展奠定坚实基础。

研发方面，公司在2023年取得较大成果。超声领域，公司新一代高端彩超平台S80/P80系列正式上市，进一步增强公司在高端超声领域的竞争力。消化与呼吸内镜领域，公司推出HD-580系列内镜，该产品相对HD-550系列内镜大幅提升了图像质量和临床细节表现，公司软镜产品的“镜体操控+图像质量”均达到国产领先水平。微创外科领域，公司SV-M4K100系列硬镜获证，并启动多个外科研发新项目，逐渐形成外科科室的整体解决方案，建立在外科领域的产品系统化优势。心血管介入领域，公司自主研发的血管内超声产品正式上市，图像质量处于行业领先水平，并得到临床医生的高度认可，成功中标国内省际联盟集采项目，为公司在心血管介入领域的发展创造良好开端。

为更好地满足临床需求，公司秉承“设备+AI”的理念，在超声领域陆续发布了人工智能产前超声筛查技术凤眼S-Fetus，具备覆盖多切面、识别更精准、测量分析更快速、精细度更高的特性，可完成3D胎儿“一键显脸”、子宫自动测量、卵巢自动测量、卵泡动态计数、盆底自动测量等妇产科超声AI功能，有效提升医生产科筛查工作效率，降低医生误判漏判概率。另外，公司首次将肝包虫AI辅助诊断产品化，该项目成果发表在《柳叶刀-数字医疗》，将助力分级诊疗、造福患者。从内窥镜产品场景统一的特点出发，2023年公司研发推出肠部质控、肠息肉识别、退镜速度监测、肠道清洁度评分、胃部盲区监测等AI功能，在质控、教学、提高检出率方面发挥了作用。

营销方面，2023年公司国内、国际营销均不断往更专业化、体系化迈进。在国内市场，公司进一步细化市场目标、精准定位各级医院和不同科室的需求，实施更具针对性的营销策略，并通过优化销售团队结构、强化营销文化与团队协作、加快数字化营销转型与线上推广、提升售后支持，增强公司营销团队战斗力和客户服务能力；报告期内，公司加强对代理商的支持与培训，实现渠道数量、质量与规模的同步增长。在国际市场，公司在新产品推广、全球学术互动、本地化建

设等方面取得较大进步；公司便携超声 X 系列、E 系列、搭载人工智能的 Cupid 系列超声、超声内镜系统（EUS）、超声产品 ProPet 系列机型和动物专用一体化内镜产品 V-2000 等新品，为公司海外业务发展创造了更多的机会；2023 年公司进一步加深海外本地化子公司建设、扩大本地化团队规模，持续提升海外营销渠道在数量和质量，有助于公司在海外市场建立更高效的管理和执行体系。

展望 2024 年，公司对实现总体业务收入稳健增长、行业地位进一步巩固充满信心，主要源于以下几点：

1、国内短期政策因素只影响短期的医疗设备采购节奏，不会影响市场中长期需求稳定增长的趋势。国内短期政策本质上是为了净化行业环境，提升财政资金使用效率和增加覆盖面，而不是减少在医疗领域的总支出。根据国家统计局年度统计公报，国内 65 岁以上人口占比从 2022 年的 14.9% 增长到 2023 年的 15.4%；人均医疗保障支出占人均消费支出的比例，从 2022 年的 8.6% 增长到 2023 年的 9.2%，支出绝对金额不断增加。人口老龄化加剧，医疗支出连续增长，医疗市场规模持续扩大。

2、国际、国内两个市场共同发展，公司抗风险能力较强。经过多年投入和积累，目前公司在国际市场建立了覆盖全球近 170 个国家和地区的营销网络，并持续加强本地化运营，在海外多地成立分子公司，打造常驻海外的营销和售后服务团队，为公司产品在海外的销售和推广提供重要支撑。近几年来，公司海外业务收入保持连续增长，海外收入占公司总收入一半。海外业务的良好发展，为公司降低了单一市场的风险，增强了公司经营和业绩的稳定性，也为公司业务持续增长打开了空间。

3、随着公司持续高强度的研发投入，公司各产品线的产品力持续增强。超声领域，公司全新一代高端彩超 S80/P80 系列将于 2024 年全面上市推广，该系列产品进一步增强了公司在高端彩超领域的产品实力，对公司拓展国内三级医院市场提供巨大助力。消化与呼吸内镜领域，HD-580 系列内镜将成为公司新的旗舰内镜产品，具有更为优异的性能和临床表现，将带领公司软镜业务在 2023 年高基数收入背景下继续高增长。微创外科领域，公司新推出的 SV-M4K100 系列硬镜进一步提升了公司腔镜产品技术水平，凭借超腹联合、双镜联合、一体化手术室系统等多种独特解决方案，以及公司引进的经验丰富的外科营销团队，公司

外科业务将步入高速发展期。心血管介入领域，公司的血管内超声诊断产品将根据临床反馈和市场需求快速升级和迭代，技术性能有望继续加强。

4、公司的品牌影响力和综合竞争实力不断提升。近几年来，公司推出的消化与呼吸内镜产品强势崛起，取得超越部分进口品牌的市场排名，建立了公司在国内内镜行业的引领地位和标杆形象，极大地提升了公司整体品牌影响力。品牌的提升，对公司吸引核心代理商、各类产品入院、获得更多学术交流机会带来帮助，是公司长期发展的重要基石。2023年公司收入和利润取得重大突破，资金实力显著增强，公司将拥有更多的资源投入到重点产线和新产品线，保障当前业务发展速度，布局中长期业务，不断提升公司在行业内的综合竞争实力。

5、2024年伊始，国务院颁布《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，统筹扩大内需和深化供给侧改革，鼓励先进、淘汰落后，标准引领、有序提升，并且已经开始就卫生健康领域推动大规模设备更新需求开展摸底工作。行动方案的推进预期能非常有效地推进医疗卫生机构准备和信息化设施迭代升级，加快医学影像、放疗、手术机器人等医学装备更新改造，对整个医疗器械行业尤其是高端医疗设备企业有明显的中长期拉动作用。

鉴于以上几点，展望2024年，公司将保持超声业务稳健增长、内镜业务快速增长、微创外科业务步入快车道、心血管介入业务蓄势突破的发展态势，在持续高强度的研发投入支持下，各产品线产品力在各自赛道都跻身国际前列，公司品牌力不断提升，公司行业地位不断巩固，公司整体财务状况将持续稳健增长并体现出规模效应。

深圳开立生物医疗科技股份有限公司董事会

2024年4月10日