

公司代码：603990

公司简称：麦迪科技

苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司
2023 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 <http://www.sse.com.cn> 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2 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。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 中汇会计师事务所（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。
- 5 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

2024年4月28日公司第四届董事会第十八次会议审议通过《关于公司2023年度利润分配预案的议案》，经中汇会计师事务所（特殊普通合伙）审计，2023年度，公司合并报表实现归属于上市公司股东的净利润-269,419,361.74元，其中母公司实现净利润23,458,129.15元。截至2023年12月31日，公司母公司报表中期末未分配利润为人民币370,316,135.50元。公司基于2023年整体业绩亏损以及后续稳定发展的考虑，2023年度拟不进行利润分配，不以资本公积金转增股本。

本次利润分配预案尚需提交公司2023年年度股东大会审议。

第二节 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	麦迪科技	603990	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	李孟豪	薛天
办公地址	苏州工业园区归家巷222号	苏州工业园区归家巷222号
电话	0512-62628936	0512-62628936
电子信箱	suzhoumedi001@medicalseystem.cn	suzhoumedi001@medicalseystem.cn

2 报告期公司主要业务简介

（一） 医疗信息化行业

医疗信息化是传统软件技术和新一代信息技术在医疗领域的应用，是通过计算机软硬件、互联网、大数据、人工智能等现代化前沿技术手段，对医疗机构的内部管理和业务流程所产生的数据进行采集、存储、提取、处理和加工，为医疗业务提供各种质量和效率支撑的信息系统。

中国的医疗信息化可以分为三个阶段，分别是医院管理信息化（HIS）、临床管理信息化（CIS）、区域医疗卫生服务信息化（GMIS），目前已进入以临床医疗管理信息化（CIS）为主的发展阶段，局部地区开始同步向第三阶段推进。根据 IDC《中国医疗行业 IT 市场预测,2021-2025》预测，医院、医共体和基层医疗等提供医疗服务领域的 IT 支出（不包括医保和医药）预计到 2025 年将会达到 845.7 亿元，市场空间可观。

医疗信息化建设是我国政府高度重视的行业，关乎社会民生，与国家的经济发展、和谐稳定息息相关。2023 年，国家出台了多项政策文件，推动医疗信息化建设。2023 年 5 月，国务院办公厅印发了《关于进一步完善医疗卫生服务体系的意见》，要求医疗机构积极运用互联网、人工智能等技术，持续优化服务流程。加快推进互联网、区块链、物联网、人工智能、云计算、大数据等在医疗卫生领域中的应用，加强健康医疗大数据共享交换与保障体系建设；6 月，国家卫生健康委、国家中医药局印发了《医疗机构临床决策支持系统应用管理规范（试行）》，要求医疗机构通过智慧医院、智慧病房、电子病历信息化的建设，加强护理信息化发展，充分应用人工智能、5G、物联网等新一代信息技术，改进优化护理服务流程，提高护理工作效率，减轻临床一线护士工作负荷；8 月，国家卫生健康委印发了《手术质量安全提升行动方案（2023-2025 年）》，要求推动医疗机构采用信息化手段实时监测手术室使用情况，提高手术室资源分配合理性。完善收集、分析、反馈手术质量安全数据信息的工作机制，探索建立机构内手术质量安全数据库。

（二） 生殖医学医疗服务行业

辅助生殖医学宏观政策整体严格，运营资质申请要求很高，运营牌照含金量高，全国经批准开展辅助生殖技术的医疗机构共计 602 家（数据截止至 2023 年 12 月）。近年来，育龄妇女高龄化，初婚初育年龄增加，导致女性错过最佳生育年龄，削弱生育基础，不孕不育率有上升趋势，根据国家统计局数据，我国不孕不育率为 12%-18%。同时，随着国内出生率持续下降，人口老龄化问题凸显，缓解出生人口下降压力，优化人口结构成为被重视的问题。

2023 年 12 月召开的中央经济工作会议强调，要加快完善生育支持政策体系，推动人口高质量发展。辅助生殖作为治疗不孕不育的最有效方法之一，对出生人口的增加有重要贡献。2023 年，国家相继出台了各类生育政策助推辅助生殖行业发展：国家医保局在关于政协提案的答复函中表示，国家医保局将逐步把适宜的分娩镇痛和辅助生殖技术项目纳入医保基金支付范围，并鼓励中医医院开设优生优育门诊，提供不孕不育诊疗服务，减轻不孕不育患者医疗负担，多个省份已在不同层级探索实施育儿补贴制度，北京、广西率先将 16 项、9 项辅助生殖类医疗服务项目纳入基本医保支付范围；同时，国务院印发《关于提高个人所得税有关专项附加扣除标准的通知》，3 岁以下婴幼儿照护个人所得税专项附加扣除标准从每个婴幼儿每月 1000 元提高到 2000 元。

（三） 光伏行业

在“碳达峰、碳中和”的双碳背景下，可再生能源替代传统能源已成为大势所趋，光伏产业受到世界各国政策的大力扶持，我国光伏装机增速明显。根据国际能源署发布的 2023 年度报告，2023 年全球光伏新增装机约 375GW，同比增长超 60%，根据中国光伏协会统计，2023 年国内新增装机 216.88GW，同比增长 148.1%；预计 2024 年，全球光伏新增装机将达到 390-430GW。2023 年 4 月，国家能源局关于印发《2023 年能源工作指导意见》的通知，提出稳步推进重点领域电能替代，大力发展风电太阳能发电。2024 年 2 月，国家能源局关于印发《2024 年能源行业标准计划

立项指南》的通知，立项重点立足能源安全和促进能源绿色低碳转型。服务和保障能源安全稳定供应，支撑能源碳达峰、碳中和目标的行业标准计划；支撑新型电力系统和新型能源体系建设。

公司在光伏行业中所处环节为光伏电池片生产制造，主要产品为 N 型 TOPCon 电池。光伏电池片作为光伏组件中的核心部分，直接决定了光伏发电效率及功率，对下游光伏电站发电的度电成本有着重大影响。P 型 PERC 电池作为光伏市场的主流电池片技术，其转换效率逼近理论极限 24.5%，且未来降本空间有限，随着行业技术的不断突破，在降本增效主旋律下，产业对光伏电池转换效率不断提出新的要求。除 PERC 电池外，TOPCon、HJT 以及 IBC 等 N 型电池技术百花齐放，光伏电池技术正在迎来变革，效率更高的 N 型电池开始进入大众视野。N 型电池转换效率的理论极限在 28%以上，较 PERC 电池有较大提升，光伏电池企业正不断开展对新一代 N 型电池的研发探索。TOPCon 电池技术与 PERC 电池在工艺上有较高的兼容性，更容易实现规模化，TOPCon 电池的量产率也走在市场前列。2021 年至 2023 年，N 型电池市占率快速增加，在 2023 年市占率达到了 25.6%，据中国光伏行业协会预测，2024 年 TOPCon 电池市场占有率将超过 50%。



（一）主要业务

公司是以临床医疗管理信息系统（CIS）系列应用软件产品和临床信息化整体解决方案为核心业务的高新技术企业。在 2019 年，公司通过成功收购玛丽医院，开始进入辅助生殖医疗服务领域，建立了包含医疗信息化和医疗服务的业务布局。2023 年，为推进战略发展，拓宽主营业务范围，公司以 N 型 TOPCon 高效光伏电池片生产制造为切入点，正式进入新能源光伏行业。

1、医疗信息化板块

目前，公司的核心产品主要包括两大类：（1）DoCare 系列临床医疗管理信息系统应用软件，主要包括麻醉临床信息系统、重症监护（ICU）临床信息系统、院前急救信息系统、院内急诊信息系统、血液净化信息系统和临床路径信息系统等；（2）临床信息化整体解决方案，主要包括 Dorico 数字化手术室整体解决方案和 Dorico 数字化急诊急救平台整体解决方案。

公司以数字化医院为目标，以临床应用为基础，以患者为中心，通过与医院现有信息系统及多种床边监护设备的无缝集成，实现各类设备资源和信息资源的共享；通过信息技术与临床知识库的结合，实现向导式辅诊和预警功能；通过高清实时手术视频视教系统，实现远程会诊、手术观摩；在上述临床数据的采集、传输、展现和存储的基础上，公司正致力于通过数据统计分析和挖掘实现智能医疗辅助决策的目标。公司业务的核心价值在于帮助医护人员有效控制医疗质量，规范和优化工作流程，减少或避免医疗差错，改善医患关系，提高工作效率，提升医院科研、决策和管理的整体水平，实现智慧医疗。

同时，公司凭借从单体医院的临床信息化解决方案到区域信息化项目建设的经验积累，为客

户提供完整的急救急诊一体化解决方案。通过 5G、物联网等创新技术赋能，数字化救护车、直升机改造，打破院前-院内救治数据互联互通的壁垒，满足各医疗机构间远程诊疗、上下级协同救治需求；将区域急救资源合理分配、患者救治战线前移，缩短抢救时间，提升急救质量，实现智慧急救。

公司的主要客户为医疗机构。经过多年的积累，截至 2023 年 12 月末，公司终端用户已覆盖全国 32 个省份，近 2,400 家医疗机构，其中三级甲等医院超过 800 家。为了发现和快速响应客户需求，提高客户服务水平，公司形成了较为完善的客户服务体系。公司在临床信息化市场已经形成了明显的先发优势并树立了良好的品牌形象。



2、生殖医学医疗服务板块

玛丽医院成立于 2011 年，是一家现代化民营专科医院，技术力量主要体现在生殖医学科、妇科和男科三大领域，根据海南省卫生和计划生育委员会关于同意海口玛丽医院医学生殖中心“人类辅助生殖技术”试运行的批复（琼卫审函【2015】4 号）的相关内容：海口玛丽医院生殖医学科于 2015 年 3 月 27 日获得夫精人工受精（AIH）技术、体外受精-胚胎移植（IVF-ET）和卵胞内单精子显微注射技术（ICSI）的试运行资质；并在 2016 年 4 月 28 日经省卫生计生委核准（琼卫审函【2016】20 号），准予正式运行开展人类辅助生殖技术：夫精人工受精（AIH）技术、体外受精-胚胎移植（IVF-ET）和卵胞内单精子显微注射技术（ICSI）。2023 年，玛丽医院共计完成 1,382 例取卵周期，共计完成 1,074 例移植周期。

3、新能源光伏板块

2023 年 2 月，公司全资子公司忻皓新能源与绵阳市安州区人民政府签订了《项目投资协议书》，建设年产 9GW 高效单晶电池智能工厂项目。公司以绵阳市安州区的 9GW N 型 TOPCon 电池片生产基地为切入点，以高效单晶电池的研发、生产、销售为核心，积极布局新能源行业。报告期内，公司高效完成了光伏项目工厂的设备入场、产线调试等重点工作。2023 年 5 月，首条生产线即达成贯通，首片电池片下线，项目产线陆续投产。截至报告期末，该光伏电池项目已基本建设完成，与众多上下游一线厂商达成合作，并实现了产品销售。

作为行业新军，公司所生产的主要产品为 N 型 TOPCon 高效光伏电池片，导入了激光 SE 工艺、高阻密栅工艺、Fine line 印刷工艺、激光 LECO 技术等多项前沿技术，有效提高了光伏电池的转换效率。公司积极推动产品创新的同时，将产品质量管理作为重点工作，从供应链管理、生产工艺管控等多方面着手，保证产品质量，提升转换效率及良率，不断提高产品竞争力，为终端客户提供高效、清洁、安全的光伏产品，以高质量产品建立市场口碑。截至目前，公司所生产的光伏电池平均量产转换效率已达到 26%，最高转换效率已达到 26.49%，处于行业领先水平。

（二）经营模式

公司拥有独立完整的采购、研发、销售模式，根据市场需求及自身情况，独立进行生产经营活动。

1、采购模式

（1）医疗信息化板块

公司开展业务所需的硬件产品主要包括医用平板电脑、移动电脑推车、医用支架和电脑吊臂等医用设备，以及服务器、电脑及配件和网络设备等信息化设备；所需软件产品主要是设计开发工具软件及其他软件等。公司制定供应商管理体系和物资采购流程体系，由采购部负责实施。

（2）生殖医学医疗服务板块

公司开展业务所需要的产品主要包括医疗设备、药品、诊疗试剂及相关耗材等。公司制定供应商管理体系和物资采购物流体系，由采购部负责实施。

（3）新能源光伏板块

公司的采购模式主要系根据客户订单以及市场情况进行采购，主要采购的产品包括硅片、浆料网版、化学品、气体等主辅材料。公司采购部负责统筹管理公司的采购工作，供应商开发与管、采购实施、合同/订单管理、订单履行、付款管理等工作。具体执行过程为：计划物控部门根据订单情况、结合原材料库存情况制定采购需求清单并提交至采购部；采购部依据该需求清单，结合市场情况，选择供应商并签订采购合同。合同签订后，采购部负责实时跟进采购信息、追踪订单交付、结算等。公司目前已初步建立了各类原材料产品的合格供应商名录。

2、生产和服务模式

（1）医疗信息化板块

自制软件：公司在成熟产品基础上进行安装调试。安装前，销售人员与实施人员就合同内容与实施项目经理交接。开始实施后，实施人员对客户需求进行详细调研，根据合同约定确定客户需求；在客户环境中安装公司软件产品，上线试运行；通过对客户主要软件使用人员的培训，在系统稳定运行的基础上，完成产品的验收等过程。由于各医疗机构的医疗文书存在一定的差异，管理报表也存在一定的个性化需求，所以公司部分客户在安装前对产品进行定制化开发。

整体解决方案：公司在对客户需求和应用环境进行调研的基础上，结合既有的解决方案确立整个项目建设的具体方案，然后进行软硬件产品采购、项目现场实施，必要时对所应用的软件进行二次开发或客户化。

外购软硬件：公司应客户要求，在项目实施的同时配套外购软硬件产品，一般通过公司向第三方供应商采购然后销售给客户完成。

运维服务：向客户提供系统维护、产品升级和技术支持等方面的服务，根据合同约定进行实施。

（2）生殖医学医疗服务板块

以患者为中心的“保姆式”接诊模式，每位患者都由一名主治医师全流程跟踪治疗周期。这种模式有利于医生增强对患者的了解程度，提升诊疗质量，提高治疗成功率。

（3）新能源光伏板块

公司以市场需求为导向，根据客户销售订单情况，结合产业链价格变动及市场趋势，充分考虑公司生产能力、设备状况，参照公司库存情况，合理调配资源，制定生产计划，开展生产工作。

3、销售模式

（1）医疗信息化板块

公司采用直接销售和间接销售（经销）相结合的方式，客户包括医疗机构与非医疗机构，其最终用户均为医疗机构。

直接销售模式：公司通过直接参与医疗机构的招标和采购活动来取得业务合同。

间接销售（经销）模式：非医疗机构客户根据其取得的医疗机构具体项目需要,主要通过协议

采购方式向公司采购相应产品或服务。公司根据合同约定交付自有知识产权软件或外采软硬件、提供软件开发及技术服务，并由项目需求方确认产品交付或对项目进行验收。

(2) 生殖医学医疗服务板块

医院直接面向患者，以直销模式开展销售工作。以院内专家的生殖技术为核心，以良好的治疗效果，建立医院口碑。同时，开展了以线上推广为主，线下为辅的营销活动，定期以直播等方式进行新媒体线上推广，线下开展一对一诊疗服务及义诊活动，提升医院形象及知名度。

(3) 新能源光伏板块

公司采取自产自销模式，由生产基地采购各项原材料，包括硅片，网版，银浆及各种辅材，根据市场需求独立生产 N 型 TOPCon 光伏电池，销售模式主要为直销，客户群为国内光伏组件生产厂商。公司设置专门的销售部及销售管理部门，为客户开发，合同履行合规提供坚实保障。公司十分重视售后工作，成立专门的售后服务部门，积极相应客户需求和反馈，提高客户满意度，保障业务持续稳定。目前与国内主要组件厂均建立合作关系，客户覆盖面广，为后续公司发展奠定坚实的基础。

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

	2023年	2022年	本年比上年 增减(%)	2021年
总资产	3,915,297,259.57	1,630,417,953.78	140.14	1,312,345,034.97
归属于上市公司股东的净资产	1,096,302,645.86	1,355,986,306.78	-19.15	1,094,759,358.02
营业收入	618,141,465.76	305,507,310.15	102.33	353,846,511.66
扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入	616,952,543.64	304,253,980.72	102.78	352,107,887.00
归属于上市公司股东的净利润	-269,419,361.74	33,560,503.99	-902.79	41,953,365.73
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-280,526,177.48	24,794,826.58	-1,231.39	33,060,572.41
经营活动产生的现金流量净额	-316,649,274.19	50,513,364.11	-726.86	36,037,346.25
加权平均净资产收益率(%)	-22.32	3.02	减少25.34个百分点	3.83
基本每股收益(元/股)	-0.88	0.12	-833.33	0.15
稀释每股收益(元/股)	-0.88	0.12	-833.33	0.15

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	70,774,875.02	82,592,012.50	196,686,557.42	268,088,020.82
归属于上市公司股东的净利润	-10,774,232.85	-47,012,805.23	-34,275,516.89	-177,356,806.77
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-11,783,940.20	-49,607,192.18	-37,687,514.22	-181,447,530.88
经营活动产生的现金流量净额	-17,869,040.15	-98,596,352.59	-199,120,950.34	-1,062,931.11

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 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、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

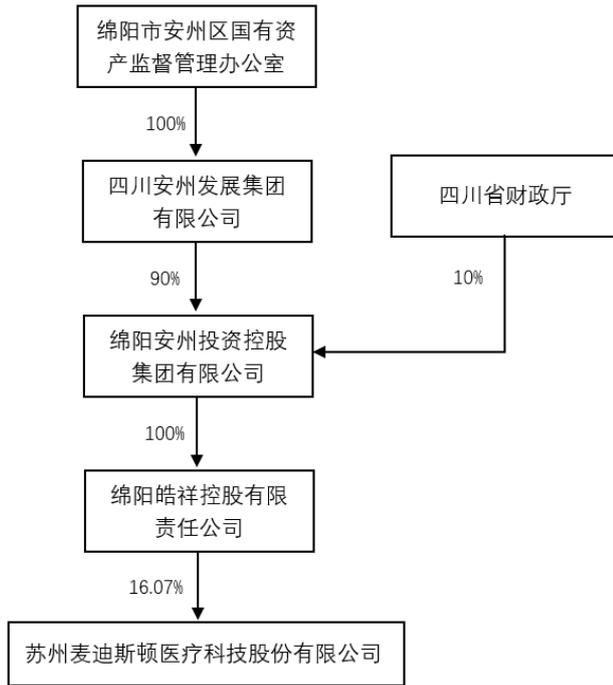
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）					24,953		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					25,906		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					不适用		
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）					不适用		
前 10 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 条件的股份 数量	质押、标记或冻 结情况		股东 性质
					股 份 状 态	数 量	
绵阳皓祥控股有限 责任公司	32,798,629	49,220,145	16.07	27,872,174	质 押	24,610,040	国有 法人
翁康	-468,938	20,857,003	6.81		质 押	10,558,600	境内 自然 人
郭彦超	8,480,389	8,480,389	2.77		未 知		境内 自然 人
中信证券股份有限	5,898,544	5,898,544	1.93		未		国有

公司					知		法人
张虹	927,999	4,021,329	1.31		未知		境内自然人
汪建华	-83,543	3,790,000	1.24		未知		境内自然人
招商证券股份有限公司	3,566,393	3,566,393	1.16		未知		国有法人
傅洪	702,857	3,045,714	0.99		未知		境内自然人
王英	647,603	2,806,280	0.92		未知		境内自然人
邱莉莎	2,579,040	2,579,040	0.84		未知		境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知上述股东之间是否存在关联关系，也未知上述股东之间是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无						

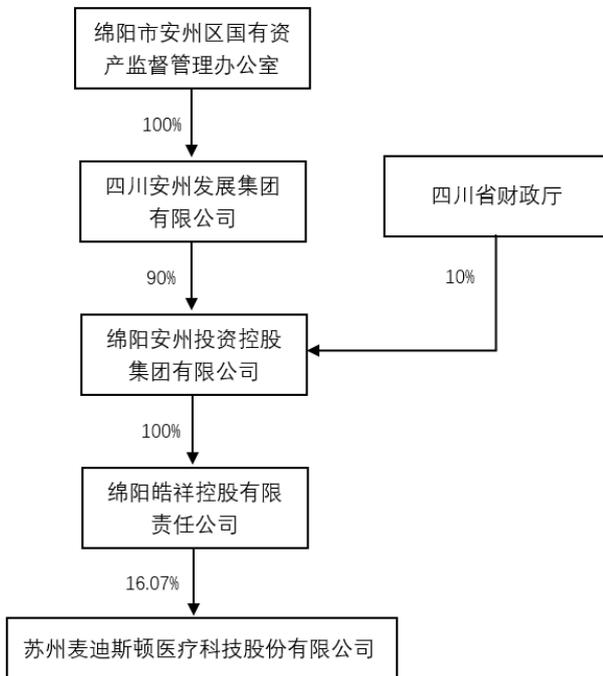
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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。

报告期内，公司实现营业收入 61,814.15 万元，较上年同期增长了 102.33%，实现利润总额 -26,199.00 万元，较上年同期下降了 701.50%；实现归属于上市公司股东的净利润-26,941.94 万元，较上年同期下降了 902.79%。

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