

塞力斯医疗科技股份有限公司

2019 年度财务决算报告和 2020 年度财务预算报告

第一部分:2019 年度公司财务决算报告

一、主要会计数据及财务指标变动情况:

1、主要经营情况

单位:人民币 万元(下同)

项目	2019 年度	2018 年度	增减变动幅度 (%)
营业总收入	183,077.16	131,744.61	38.96
营业利润	18,745.88	15,863.60	18.17
利润总额	18,624.54	15,644.50	19.05
净利润	14,244.09	11,642.78	22.34
其中:归属于母公司股东的净利润	11,042.04	9,415.91	17.27
经营活动产生的现金流量净额	9,392.34	-6,512.03	不可比

2、主要资产情况

项目	2019 年度	2018 年度	增减变动幅度 (%)
总资产	300,705.65	258,281.24	16.43
总负债	138,600.43	95,720.71	44.80
所有者权益	162,105.22	162,560.52	-0.28
其中:归属于母公司股东的所有者权益	148,917.28	152,077.56	-2.08

3、主要销售构成情况

产品或业务种类	2019 年度	2018 年度	变动率%
1、体外诊断产品销售业务	44,631.96	40,263.65	10.85
其中:外购试剂和耗材	38,428.02	36,154.14	6.29
自产试剂和耗材	1,829.88	1,743.94	4.93
外购仪器设备	4,374.06	2,365.57	84.91

2、医疗集约化运营服务	138,445.20	91,480.95	51.34
其中：外购试剂和耗材	116,068.45	83,798.20	38.51
自产试剂和耗材	4,959.06	4,463.37	11.11
SPD 集约化	17,417.69	3,219.38	441.03
合计	183,077.16	131,744.61	38.96

二、财务状况、经营成果和现金流量分析

(一) 资产、负债和净资产情况

1、资产构成及变动情况

截止 2019 年 12 月 31 日，公司资产总额 300,705.65.68 万元，比年初增长 16.43%，资产构成及同期变动情况如下表：

资 产	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	变动率%	变动主要因素
货币资金	50,811.17	70,287.94	-27.71	主要系 2018 年收到非公开发行募集资金影响
应收账款	114,259.21	86,741.67	31.72	主要系销售收入增长影响
预付款项	7,653.80	6,030.28	26.92	主要系当期采购预付货款
其他应收款	12,291.11	3,133.78	292.21	主要系新增万户良方 7000 万借款影响
存货	34,897.73	27,434.47	27.20	主要系安全库存备货影响
其他流动资产	1,386.83	1,474.66	-5.96	主要系期末抵扣税金影响
长期应收款	7,487.26	7,487.87	-0.01	主要系分期确认收入影响
长期股权投资	6,244.03	2,648.15	135.79	主要系 2019 年新增对外投资（如云南赛维汉普等）影响
在建工程	1,070.79	222.95	380.28	主要系截至期末尚未装机使用的集约化设备
递延所得税资产	3,326.76	2,117.97	57.07	主要系预提成本费用等时间性纳税差异影响
其他非流动资产	8,058.63	2,999.13	168.70	主要系预付购买软硬件资产，期末暂未入库影响
资产总计	300,705.65	258,281.24	16.43	

2、负债和股东权益结构及变动情况

截止 2019 年 12 月 31 日，公司负债总额 138,600.43 万元,较上年增长 46.09%，母公司资产负债率 50.33%，较上年增长 7.75%。主要负债构成及变动情况如下：

负债和股东权益	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	变动率%	变动因素
短期借款	80,812.59	67,053.50	20.52	主要系当期业务增长，补充流动性借款
应付票据及应付账款	23,406.51	9,930.91	135.69	主要系 SPD 业务增加，上游结算模式影响
预收款项	3,495.56	2,929.63	19.32	主要系预收货款
其他应付款	13,333.33	6,212.74	114.61	主要系新增合同约定出资义务的未付投资款，包括山东润诚 2142 万、武汉华纪元 1867 万等
一年内到期的非流动负债	2,230.99	1,046.32	113.22	主要系一年以内的到期的长期应付款重分类影响
长期借款	5,000.00	942.48	430.52	主要系公司融资结构调整影响
长期应付职工薪酬	1,064.05	723.34	47.10	主要系当期对赌公司完成业绩奖励
递延收益	32.50	192.5	(83.12)	主要系当期确认政策性补助
递延所得税负债	410.96	421.95	(2.60)	主要系时间性差异税款
股本	20,514.37	20,514.37	0.00	
资本公积	84,869.98	92,508.89	(8.26)	主要系回购库存股及员工股权激励影响
负债和股东权益总计	300,263.68	258,281.24	16.25	

(二)经营成果

2019 年是公司 SPD 业务破局之年，成功中标签约多家大型三甲医院 SPD 业务，公司产品影响力持续增强，市场份额得到稳步增长。报告期内，本公司实现营业收入 18.3 亿元，较上年同期增长 38.96%；归属于上市公司股东的净利润 1.10 亿元，较上年同期增长 17.27%。

主要经营数据如下：

项目	2019 年 1-12 月	2018 年 1-12 月	变动率 (%)	主要变动因素
一、营业总收入	183,077.16	131,744.61	38.96	主要系公司全国战略布局，销售规格扩大影响
二、营业总成本	162,750.51	115,853.62	40.48	
其中：营业成本	130,956.12	89,945.15	45.60	主要系销售收入增长对应增加商品成本
营业税金及附加	922.52	897.16	2.83	
销售费用	11,675.25	9,727.00	20.03	
管理费用	13,961.52	10,346.44	34.94	主要系员工股权激励及人工成本增长等
研发费用	1,052.25	748.48	40.58	主要系当期新增供应链智能物流系统等研发项目影响
财务费用	4,182.86	2,543.03	64.48	主要系当期外部融资，资金成本增加影响
资产减值损失	-138.04	1,646.36	-108.38	主要系应收款项按新金融工具准则，在信用减值科目核算
投资收益	34.46	-63.09	-154.63	主要系联营公司华润塞力斯及广东以大盈利确认投资收益影响
信用减值损失	-1,935.85	-		主要系应收款项按新金融工具准则，在信用减值科目核算
资产处置收益	-16.09	-273.53	-94.12	主要系 2018 年出售固定资产业务影响
其他收益	474.75	309.24	53.52	
三、营业利润	18,745.88	15,863.60	18.17	
加：营业外收入	11.91	8.10	47.08	
减：营业外支出	133.25	227.19	-41.35	主要系 2018 年捐赠影响
四、利润总额	18,624.54	15,644.50	19.05	
减：所得税费用	4,380.46	4,001.73	9.46	

五、净利润	14,244.09	11,642.78	22.34	
-------	-----------	-----------	-------	--

1、以市场开拓为中心，SPD 业务加速落地

作为以提供诊疗服务为核心的医疗机构，医用耗材运营管理一直是医院内部管理的痼疾；2019 年，“耗材取消加成”、“控制耗占比”、“按疾病诊断相关分组（DRGs）付等医保支付方式改革”、“医用耗材规范溯源管理”等政策加速推行，医用耗材的日常运营、库存垫资、损耗、运营管理人工等成为医院负担，内化为运营成本；院方提高医用耗材运营管理效率的诉求日益凸显；自 2018 年公司将 SPD 业务确定为公司主要发展战略以来，公司业务范围有传统优势中部地区扩张至全国，截止目前公司控股子公司 46 家，基本完成全国业务覆盖；

乘医改政策东风，经过近两年深耕，凭借丰富的集约化运营管理服务经营及完整的集约化运营服务解决方案，公司在 SPD 业务领域取得较大突破。截至目前，公司已在内蒙古医科大学附属人民医院、内蒙古自治区妇幼保健院、内蒙古医科大学附属第一医院等 7 家医院成功运营 SPD 业务，并取得显著成效；2019 年，SPD 业务实现营业收入 1.74 亿元，同比增长 4.41 倍，收入呈快速增长趋势。

此外，公司项目储备充足，2019 年至今公司相继中标浙江大学医学院附属邵逸夫医院、大连医科大学第一附属医院、首都医科大学附属北京佑安医院等医院 SPD 项目 16 个；公司及控股子公司、参股公司已签署或中标的 SPD 项目共计 25 个。

2、以战略发展为导向，优化组织架构，提高内部运营效率

为配合公司战略发展需求，进一步优化现有组织架构，提高运营管理效率，2019 年 8 月，公司正式启动“新途”项目框架下组织架构调整。公司组织结构调整为“一办、两部门、四大事业部及六大职能中心”，同时设立子公司管理委员会。其中，IVD 事业部、SPD 事业部、区检中心事业部、生物技术事业部，直接向公司总经理汇报，统筹管理集团各项主营业务的开拓、招标、市场、销售、技术及相关工作；子公司管理委员会，直接对接和管理子公司事务，协同当地子公司完成公司主营业务的相关工作。

3、以人才为本，推出股权激励计划，凝聚核心人才，共筑长久发展

人才是公司成长发展的核心动力，为保持核心管理团队、技术人员以及业务骨干队伍的稳定，激励员工努力完成公司战略目标，公司于 2019 年下半年实施限制性股票股权激励计划，向 119 名员授予限制性股票 500 余万股，解锁业绩条件为：以 2018 年营业收入为基数，2019 年-2022 年四个会计年度增长率分别不低于 30%、70%、120%、185%。

此外，公司一直重视专业性人才的建设以及员工业务能力的培养。在专业性人才建设方

面，公司除了引进具有丰富同类项目建设经验的外部人员外，同时积极建立组织内学习型梯度人才管理储备机制，搭建模块化人才储备库，保障公司在全国地区合作项目的顺利实施的人力资源持续稳定供给。在员工培养方面，公司建立了完善的培训体系。培训课程主要以内部培训为主，外部培训为辅，培训内容包括：企业文化、员工素质、职业规划、软件信息化自动化、职业技能等各个方面。同时，将员工参与培训考核情况作为绩效考核与职位晋升的依据之一。公司不断丰富培训资源、完善培训制度，为推广 SPD 业务积累了充足的人才储备，同时公司通过在全国各地设立子公司、参股公司，对相关人员进行系统化、专业化的业务培训，为 SPD 业务的推广提供所需人员。

4、以数据信息技术为引领，赋能集约化运营服务

公司设立了专门的信息事业部，通过自主研发塞力斯仓储物流管理系统，辅以智能硬件设备，搭建融合互通的业务信息化物联网，打造信息化支撑平台。该平台集信息流、物流、资金流、票据流于一体，覆盖客户服务、销售、仓储、配送的全周期的闭环管理。从订单受理、配送货物的在途监控、运输分送等各环节的过程控制，实时数据共享，打造具备快速异常处理、配送服务响应能力的快捷服务和精准交付体系，具有保障安全、减少响应时间和错误率、方便效期管理、库存查询、在途监控、全程可追溯等特点。同时，公司在物流体系整体策划上已制定了一套完整运输流程，积累了丰富的仓储物流配送经验，对于公司扩大仓储物流供应链项目的建设具有充分的指导借鉴作用。

同时，公司与广东医大智能（战略投资，智慧医疗 SPD 物联网服务平台提供商）、武汉金豆医疗（战略投资，按疾病诊断相关分组（DRGs）收付费系统平台提供商、国家 C-DRG 相关平台承建单位）、北京万户良方（战略投资，PBM 慢病管理服务方案提供商）以及蚂蚁公司等专业从事医疗大数据信息管理系统及平台开发的公司保持了紧密的合作关系，为公司开展 SPD 业务以及提供医疗集约化增值服务提供了技术支持。

5、以内部控制为手段，加强项目事前事中监管

公司通过渠道并购、新市场开拓、战略合作相结合等方式加强了全国终端渠道的有效覆盖，与此同时，整合后运营管理复杂度增加，并购整合和多元化业务拓展带来内部控制风险。公司在重新梳理内控风险点，完善风险管理手册，强化风险防控意识的同时，提升内控管理水平，以保证内控体系的持续有效运行。

总体而言，2019 年是公司 SPD 业务的加速布局与落地之年，同时随着各地子公司项目的逐步落地，集约化运营服务能力不断提升，公司在医用耗材流通领域市场份额将持续扩大。

第二部分:2020 年度财务预算方案

根据公司生产经营发展计划确定的经营目标,编制公司 2020 年度财务预算方案如下:

一、2020 年的财务预算主要指标:

1、主要财务指标:

项 目	2020 年度预算	2019 年度	增减变动%
一、营业总收入	248,140.50	183,077.16	35.54
二、营业总成本	221,463.19	162,750.51	36.08
其中:营业成本	182,142.56	130,956.12	39.09
营业税金及附加	1,029.57	922.52	11.60
销售费用	13,809.56	11,675.25	18.28
管理费用	19,543.50	13,961.52	39.98
研发费用	600.00	1,052.25	-42.98
财务费用	4,338.00	4,182.86	3.71
投资收益	150.00	34.46	335.24
信用减值损失	-2,349.42	-1,935.85	21.36
资产减值损失	-400.00	-138.04	189.77
资产处置收益	-	-16.09	
三、营业利润	24,077.89	18,745.88	28.44
加:营业外收入	-	11.91	
减:营业外支出	1,800.00	133.25	1,250.87
四、利润总额	22,277.89	18,624.54	19.62
减:所得税费用	5,569.47	4,380.46	27.14
五、净利润	16,708.42	14,244.09	17.30

二、预算编制基础

1、2020 年度的财务预算方案是根据公司近三年实际运行情况和结果,在充分考虑下列各项基本假设的前提下,结合公司各项现实基础、经营能力以及年度经营计划,本着求实稳健的原则而编制。

2、本预算包括塞力斯医疗科技股份有限公司及下属的子公司。

三、基本假设

- 1、公司所遵循的国家和地方的现行有关法律、法规和制度无重大变化。
- 2、公司主要经营所在地及业务涉及地区的社会经济环境无重大变化。
- 3、公司所处行业形势及市场行情无重大变化。
- 4、公司 2020 年度业务模式及市场无重大变化。
- 5、公司主要服务的市场价格不会有重大变化。
- 6、公司主要原料成本价格不会有重大变化。
- 7、公司生产经营业务涉及的信贷利率、税收政策将在正常范围内波动。
- 8、公司现行的生产组织结构无重大变化,公司能正常运行,计划的投资项目能如期完成并投入生产。
- 9、无其他不可抗力及不可预见因素造成的重大不利影响。

四、确保财务预算完成的措施

2020 年,公司将采取以下措施确保预算任务的完成:

1、提高子公司管控能力

截至 2019 年期末,公司控制子公司 46 家,联营公司 5 家,7 家参股子公司,公司初步战略布局已搭建,完善子公司管理机制,帮助建设期子公司快速步入正式经营,协助发展中公司的业务推进等管理工作,将直接提升公司盈利水平。2019 年末集团总部已成立子公司管理委员会,子公司管理员成员与子公司负责人连带签订 2020 年绩效考核,定期考核。

2、强化应收账款回款管理工作

2019 年公司将应收账款回款工作作为核心工作之一,依托外围国家发文事业单位不得拖欠民营企业款项的相关事项,公司内部也不断完善应收账款跟踪机制,加强后续催收力度,并加大应收账款绩效责任制的实施力度,截至报告期内,回款较上年增加 62.22%,取得一定效果。2020 年将继续强化巩固应收账款管理机制,加快现金回流工作。

3、提升项目管理效率

打造标准化、模型化的成本管理模型,实现各流程体系的业务成本可控。加强投资运营项目的建设和运营的管控,改进流程、优化成本,严格预算管理,建立保质高效的项目管理体系。建立报表分析系统,实现对报表数据的多维分析和关键指标预警,借助系统快速生成专业经营活动分析报告,为决策提供支持。

4、人力资源储备与强化考核激励力度

为了应对公司未来扩张需求,按照未来发展战略目标,公司将完善高级管理人员的业绩

考核与评价体系，制订科学、有效的薪酬管理制度，实施公司的才开发与利用战略。加强人才梯队建设、完善关键岗位的人才培养，探索创新的组织管理模式，提升管理水平，强化考核与激励机制，为公司稳定经营和稳健发展提供保障。

5、加快 SPD 项目推进力度

上述财务预算、经营计划、经营目标并不代表公司对 2020 年度的盈利预测,能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素,存在不确定性。

五、2020 年及今后主要发展目标

公司是以“渠道+服务”为特色的医疗集约化运营整体解决方案服务提供商。秉承为健康中国而创新的企业理念，致力于整合医用耗材及试剂流通渠道，为下游医疗机构提供专业高效的整体解决方案。

2018 年，为顺应国家医疗改革之发展趋势、医疗机构降本增效之内在需求，公司统筹谋划、审慎决策，立足医疗检验集约化运营服务（IVD 业务），在巩固原有业务的优势基础上，通过医用耗材集约化运营服务（SPD 业务）迭代升级，确立了以 SPD 业务及区域检验中心业务为双核心驱动的协同发展战略，围绕“规模与平台价值同步提升”核心战略要点，审慎高效布局，追求有质量、有话语权的成长。

2019 年，公司继续围绕既定的发展战略跨步向前，大力发展 SPD 业务，增加公司市场份额。公司项目拓展方面取得重大突破，2019 年至今，相继中标浙江大学医学院附属邵逸夫医院、大连医科大学第一附属医院、首都医科大学附属北京佑安医院等医院 SPD 项目 16 个；公司及控股子公司、参股公司已签署或中标的 SPD 项目共计 25 个。

在快速拓展市场的同时，公司苦练内功，提升信息系统开发能力，赋能集约化运营服务。为此，公司设立了专门的信息事业部，通过自主研发塞力斯仓储物流管理系统，辅以智能硬件设备，搭建融合互通的业务信息化物联网，打造信息化支撑平台；同时，公司与广东医大智能、武汉金豆医疗、北京万户良方等专业从事医疗大数据信息管理系统及平台开发的公司保持了紧密的合作关系，为公司开展 SPD 业务以及提供医疗集约化增值服务提供了技术支持。

2020 年及以后，公司中长期工作重点主要包括：一是，继续执行既定的发展战略，大力发展 SPD 业务，扩大市场规模；同时，不断深化完善对医院的服务能力，为客户提供更加丰富和更具市场竞争力的整体化解决方案，提升 SPD 项目效益；二是，继续提升信息系统平台开发能力，提高运营管理效率，赋能集约化运营服务；三是，深化战略合作，紧跟医

改政策发展趋势，积极探索医疗大数据、健康管理、居家医疗等院外市场；四是，向上游产品市场延伸，以终端市场需求为导向，加大在体外诊断试剂领域的研发投入；五是，通过项目预算等制度，进一步加强对子公司管理。

塞力斯医疗科技股份有限公司

2020年4月29日