证券代码:301122　证券简称:采纳股份　公告编号:2023-016

采纳科技股份有限公司

【2022】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。

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况:公司本年度会计师事务所无变更。

非标准审计意见提示

□适用 √不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□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

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以94,035,122为基数,向全体股东每10股派发现金红利4.50元(含税),送红股0股(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增3股。

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	采纳股份	股票代码	301122
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	证券事务代表	
姓名	陆维炜	吴大松	
办公地址	江苏省江阴市华士镇澄鹿路253号	江苏省江阴市华士镇澄鹿路253号	
传真	0510-86866666-8009	0510-86866666-8009	
电话	0510-86396766	0510-86396766	
电子信箱	ir@cainamed.com	ir@cainamed.com	

2、报告期主要业务或产品简介

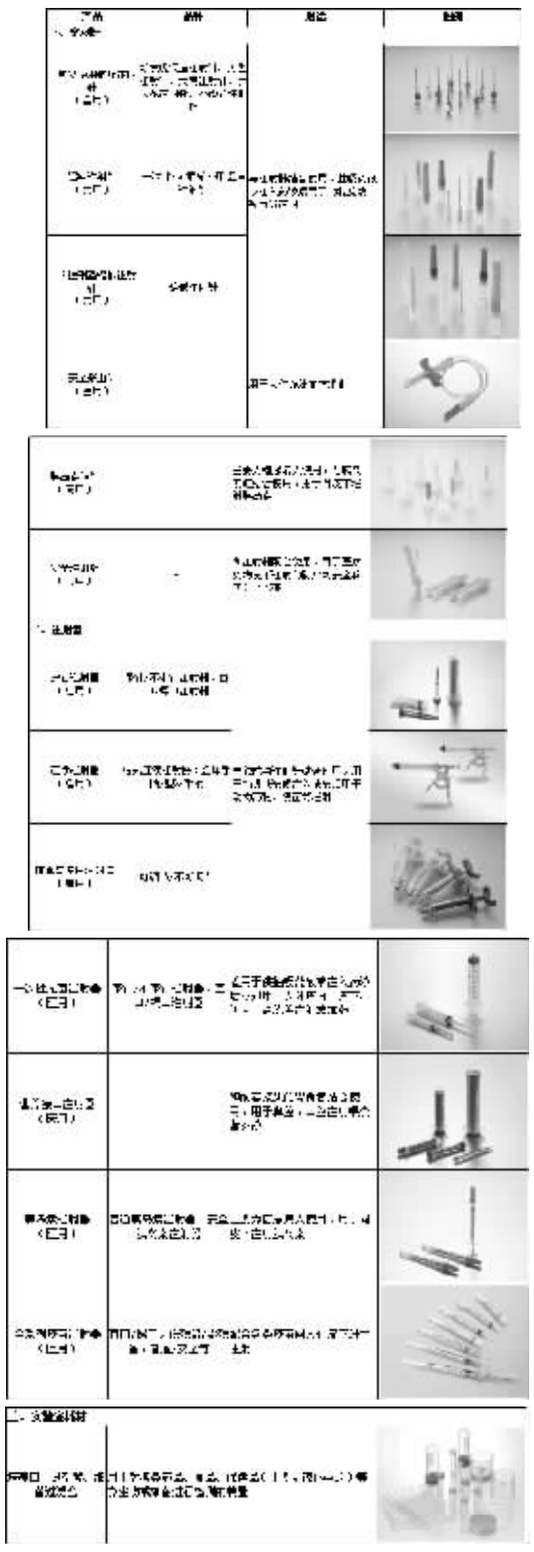
(一)公司主要业务

采纳股份秉承“为人类的健康事业而努力奋斗”的价值理念,致力于成为全球医疗器械行业的领跑者,目前包含了医疗器械、动物器械、实验室耗材等三大业务板块,其中医疗器械涵盖了注射器/针系列、喂食护理系列、糖尿护理系列、采血系列、血管通路系列等五大产品系列。公司历经多年的积累和沉淀,现已成长为独具核心竞争力的创新型设计和制造服务商。

公司与欧美为主的众多国家和地区的客户建立了稳定的合作关系,为其提供医用和兽用注射穿刺器械、实验室耗材等产品的概念创意、市场调研、产品设计、材料选型、模具设计及开发、工艺设计及开发、工艺验证、小批量生产、全性能测试及验证、批量生产等在内的全流程产品服务。截至本报告披露日,公司拥有国内专利98项,境外专利4项,公司产品质量管理体系接轨国际标准,拥有ISO13485、ISO11135、MDSAP等多项认证,公司全资子公司采纳检验已取得CNAS认证和CMA认定。公司被认定为2022年度江苏省专精特新中小企业。

(二)公司主要产品及用途

公司主要产品包括穿刺针、注射器、实验室耗材等,产品品种丰富,主要产品情况如下:



(三)公司主要经营模式

1、采购模式

公司采购主要包括生产设备采购、材料采购及日常办公用品采购三种。生产设备采购主要由公司工程部负责,日常办公用品采购由办公室负责,材料采购则由采购部统一管理。公司材料采购主要包括塑料粒子、针座、针管、胶塞等包装材料(包括纸箱、标签等辅料)。为降低存货仓储成本及产品积压风险,公司日常采购按照“以产定购”模式,同时为保证生产的高效连续性,公司对部分常用配件、特殊规格配件设置了安全库存。

2、生产模式

公司主要依据客户订单组织生产,以客户需求为导向,采用“以销定产”的生产模式。公司产品以出口为主,对生产过程的质量安全要求较高。为确保产品质量的稳定性,公司在每一道工序均设置检验流程,以更好提升产品良率。公司生产保障体系由采购部、生产部和质量部组成,其中,生产部下设仓库管理部门负责物料管理,采购部负责物料的采购执行;生产部负责生产过程的实施和控制;质量部负责产品检验、生产环境及生产过程中的监控。公司严格按照医疗器械生产质量管理规范组织生产,严格遵循ISO13485质量管理体系以及美国FDA、欧盟CE标准的规范要求。

公司生产环节主要包括注塑、印刷、组装、包装、灭菌等工序,各生产车间负责具体产品的生产流程管理,质量部负责对生产过程进行巡检,对所生产的产品按质量监控点进行抽检,对关键生产环节的原料、半成品、产成品的质量进行检验监控,以确保产品质量合格。公司各环节产品必须经质量部检验合格后,方可办理入库手续。截至目前,凭借多年生产经验积累及自主创新,公司不断优化工艺流程,增强生产线的自动化生产程度,以提高生产效率、保证产品质量。

3、销售模式

公司产品销售以外销为主,主要通过直销方式进行,部分商品通过国内贸易商对外出口,少部分兽用器械直接销售至国内养殖企业。目前公司业务尚不涉及国家集中带量采购的相关安排。

公司境外业务销售模式主要通过直销方式进行,另有部分商品通过国内贸易商对外出口。公司根据国际标准及海外客户的具体要求进行自主设计、生产,海外客户以其自有品牌在国际市场进行销售。公司境外市场主要包括美国、欧洲及英国等国家和地区,客户多为全球知名兽用及医用产品企业,合作关系稳定。

(1)直销模式

公司主要通过参加展会及网站宣传的方式开拓客户,进行品牌宣传,如参加中国国际医疗器械博览会(CMEF)、美国迈阿密医疗展(FIME)、德国杜塞尔多夫医疗器械展(MEDICA)等各类医疗行业知名展会,建立自身网站。同时,公司积极参与行业交流研究活动,获取一线客户需求,主动开拓客户。在与潜在客户达成合作意向后,需通过客户的认证及考核,公司主要的海外知名客户一般需3年以上考察期后方可正式建立合作关系,成为其合格供应商。

(2)经销模式

公司部分产品采用经销模式最终销售给国外客户,具体为公司将产品销售给宁波欧迈达进出口有限公司、南京迈迪维特国际贸有限公司等国内贸易商,再由该等贸易商将产品销售给部分国外客户。

(四)主要的业绩驱动因素

1、行业发展的外部因素

(1)医用器械

公司主要的医用器械产品包括了注射器/针类、喂食护理类、糖尿护理类、采血类、血管通路类等,均属于临床中应用较广泛的低值医用耗材,其市场规模主要受人口数量、寿命以及收入水平等多因素影响,未来市场需求稳定增长且无明显周期性。

根据美国调研机构Grand View Research发布的相关研究,2019年全球注射穿刺类产品市场规模估计为145.8亿美元,预计到2026年市场规模复合年增长率为8.5%,金额将达到257亿美元。美国是全球最大的医疗器械市场,也是最大的一次性医用耗材市场,其一次性医用耗材产品销售额约占全球一次性医用耗材市场销售额的40%,欧洲则为全球第二大一次性医用耗材市场。在美国、欧洲等发达国家和地区,一次性医用耗材销售额已占其医疗器械市场总销售额的45%左右。

根据Eshare医械汇发布的《中国医疗器械蓝皮书(2022版)》显示,2021年我国低值医用耗材市场规模约为1116亿元,同比增长15.05%。随着就诊人数的快速增长,居民接受输注治疗、疫苗接种、诊断检查以及专科诊疗频次的增加,注射穿刺类作为医疗领域中使用最广泛、消耗量最大的医疗器械,需求保持着较快增长。

(2)动物器械

在欧美发达国家和地区,畜牧养殖业集约化程度较高,宠物诊疗市场需求较大,兽用器械产品的品类较为丰富,诊疗、检测设备及技术相对成熟,致使兽用器械行业集中度较高。随着国内畜牧养殖业规模化程度提升,以及宠物诊疗的需要,国内兽用器械市场规模有望快速提升,产业分散的局面有望得到改变。

对于畜牧养殖及宠物饲养,疫苗注射是刚性需求,其配套注射器械必定同量增长。根据Mordor Intelligence数据显示,2018年全球兽用疫苗销售规模约69.35亿美元,同比增长5.11%,其中北美收入占比40%,欧洲占比29%。根据FROST&SULLIVAN的数据统计,以需求规模计,全球兽用注射穿刺器械市场在一个相对比较稳定的增长过程中,其市场容量从2014年的26.5亿美元增长到了2019年的33.7亿美元,年复合增长率达5.0%。

根据FROST&SULLIVAN的数据显示,以生产规模计,中国兽用注射穿刺器械市场容量从2014年的17.6亿元增长到了2019年的24.7亿元,年复合增长率达7.0%。其主要增长动力源自于中国不断增长的家禽和畜牧饲养行业, 尤其是随着下游饲养行业的集中化,以及各地农业部门对养殖动物的疫苗等预防管理日趋规范,中国的兽用注射器市场容量正在不断增长,预计到2024年,该市场规模将会达到35.1亿元人民币。

总的来说,由于越来越多国家的养殖业开始走规模化科学管理道路,兽用注射穿刺器械全球市场规模将持续稳定增长。目前兽用器械总体以行业产品生产标准为主,尚无该领域明确立法,主要通过畜牧兽医主管部门抽检调查方式进行监管。该领域的法律监管必将会随着市场的发展而日渐清晰和完善,逐步加强对产品质量和技术的要求。

2、公司的自身优势

(1)研发体系

自创立以来,公司非常重视技术创新机制建设,始终走在行业研发创新的前沿,设立了以企业技术中心为核心,面向市场需求的研发体系。公司设立了研发技术部,主要负责新产品、新技术、新工艺的研发、引进及申报等。公司多年来致力于为客户提供优质的产品及服务支持,紧随国内外行业最新科技和标准化的操作实践和流程,不断研发新产品,针对不同研发方向分别设立了无锡市兽医穿刺器械工程技术研究中心、无锡市安全自毁式注射器工程技术研究中心,不断引入科研人才,通过自主研发、合作研发的方式不断提高企业创新能力。

(2)技术优势

公司拥有丰富的医用器械及兽用器械、实验室耗材的研发及生产制造经验,在生产工艺、灭菌及质量控制环节拥有行业领先的工艺技术,公司所拥有的主要核心技术均为自主研发,包括了洁净车间环境智能动态监测控制系统、自动灭菌工艺、自动化仓储系统、铝座注射针的技术及工艺、镶嵌注射针技术及工艺、铝座的生产工艺、兽用针的生产工艺、可发现针生产工艺、安全胰岛素注射器技术及工艺、安全采血/输液针技术及工艺、细菌过滤盒技术及工艺等一系列核心技术。

同时,公司针对核心技术制定了完善的保护制度,积极申请对应的知识产权专利,针对非专利技术,公司制定了完善的保密制度,并且与核心技术人员签订了保密协议,公司核心技术权属清晰,不存在技术侵权纠纷或潜在纠纷。

(3)质量控制

公司主要产品均销往海外市场,在长期与国际一线客户合作的过程中,逐步构建了完备的质量管理体系和严格的内部控制制度,是行业内较早建立完备质量控制体系的厂家之一。公司已通过ISO13485质量管理体系认证和MDSAP认证,同时主要产品均获得欧盟CE认证及FDA产品注册及备案登记。

公司坚持“关爱客户,遵循法规,品质保证,驱动创新”的质量方针,建立了完整的质量控制管理办法,从设计开发、生产、贮存、销售及处置各个环节均设置了相应的操作程序。公司检测中心设有生物、化学、物理检测室,符合试验规范的无菌、微生物限度检验室,检测设备齐全,检测能力涵盖了产品全部常规控制指标。

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

元

	2022年末	2021年末	本年末比上年末增减	2020年末
总资产	1,843,375,847.83	612,622,396.12	200.90%	475,745,247.22
归属于上市公司股东的净资产	1,736,343,238.89	510,124,479.38	240.38%	379,442,783.39
	2022年	2021年	本年比上年增减	2020年
营业收入	465,485,537.41	442,051,932.24	5.30%	505,006,042.95
归属于上市公司股东的净利润	161,868,649.81	130,681,695.99	23.86%	137,031,334.43
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	139,054,676.08	125,366,249.94	10.92%	56,417,944.25
经营活动产生的现金流量净额	138,881,985.74	160,053,823.98	-13.23%	170,023,815.30
基本每股收益(元/股)	1.76	1.85	-4.86%	2.050
稀释每股收益(元/股)	1.76	1.85	-4.86%	2.050
加权平均净资产收益率	10.28%	29.38%	-19.10%	50.41%

(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	141,589,832.60	132,560,428.18	103,230,278.41	88,104,998.22
归属于上市公司股东的净利润	39,324,380.01	60,343,210.95	34,478,195.55	27,722,863.30
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	38,790,402.69	52,151,506.78	31,753,379.13	16,359,387.48
经营活动产生的现金流量净额	-724,544.89	104,293,758.28	-1,012,411.53	36,325,183.88

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	5,386	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	6,109	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	持有特别表决权股份的股东总数(如有)	0
前10名股东持股情况									
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			
陆军	境内自然人	28.29%	26,600,000.00	26,600,000.00					
陆维炜	境内自然人	16.16%	15,200,000.00	15,200,000.00					
中信保诚人寿保险有限公司-分红自营	其他	7.84%	7,368,422.00	7,368,422.00					
赵红	境内自然人	6.38%	6,000,000.00	6,000,000.00					
江阴市炜达尔企业管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	5.32%	5,000,000.00	5,000,000.00					
无锡雉达丰投资企业(有限合伙)	境内非国有法人	3.83%	3,600,000.00	3,600,000.00					
无锡雉达元投资企业(有限合伙)	境内非国有法人	3.83%	3,600,000.00	3,600,000.00					
江阴市新国联集团有限公司	国有法人	3.36%	3,157,900.00	3,157,900.00					
中国银行股份有限公司-易方达医疗保健行业混合型证券投资基金	其他	2.22%	2,091,485.00	0.00					
中国银行股份有限公司-大成多策略灵活配置混合型证券投资基金(LOF)	其他	1.07%	1,002,360.00	0.00					
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、陆军与赵红系夫妻关系,陆军与陆维炜系父子关系。 2、陆军和赵红分别持有无锡雉达丰投资企业(有限合伙)30%和16.67%的出资份额,陆军任雉达丰执行事务合伙人;赵红和陆军分别持有无锡雉达元投资企业(有限合伙)30%和70%的出资份额,赵红任雉达元执行事务合伙人,陆维炜和陆军分别持有江阴市炜达尔企业管理中心(有限合伙)20%和42.30%的出资份额,陆维炜任炜达尔执行事务合伙人。 3、公司未知其他股东之间是否存在关联关系或属于一致行动人。								

公司是否具有表决权差异安排

□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

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

重要事项详见公司同日刊载于巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)上的《2022年年度报告》。

证券代码:300341　证券简称:麦克奥迪　公告编号:2023-008

麦克奥迪(厦门)电气股份有限公司

【2022】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。

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
陈沛欣	董事	因董事身处国外,存在时差,无法亲自出席	杨泽声

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况:公司本年度会计师事务所由变更为容诚会计师事务所(特殊普通合伙)。

非标准审计意见提示

□适用√不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□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

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以 513,393,236 股为基数,向全体股东每10股派发现金红利1.1元(含税),不送股,不以资本公积金转增股本。

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	麦克奥迪	股票代码	300341
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称(如有)	麦迪电气		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	李臻	黄婉香	
办公地址	厦门火炬高新区(翔安)产业区舫山南路808号	厦门火炬高新区(翔安)产业区舫山南路808号	
传真	0592-5626612	0592-5626612	
电话	0592-5676875	0592-5676875	
电子信箱	James_Li@motic.com	flora_huang@motic.com	

2、报告期主要业务或产品简介

公司需遵守《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第4号——创业板行业信息披露》中的“医疗器械业务”的披露要求

(一)公司的主要业务、主要产品及业绩驱动因素

公司创设至今始终秉承“集成创新”的理念,致力于通过整合推动产业升级,实现公司主营业务在先进制造领域更快发展。公司现有三个核心主营业务“医疗业务”、“光电业务”、“智能电气业务”。三个核心业务构建两个业务体系:即智慧光学应用和电气能源科技应用的两个业务体系来推动各下属公司的业务发展。

一、智慧光学应用:以光电事业部中高端显微镜的核心产品光学图像采集系统为前端,集成医疗事业部人工智能算法、大数据技术及远程病理会诊平台,构建智慧光学辅助病理诊断应用场景。

医疗业务集研发、制造、销售、服务于一体,主营病理切片数字化扫描与应用系统、数字病理远程专家辅助诊断服务、细胞学计算机辅助诊断(DNA倍体分析系统)及相关耗材的技术支持与医疗诊断服务。通过中国数字病理远程诊断和质控平台,依托各地建立的区域病理诊断中心,形成了一个线上线下呼应的覆盖全国的肿瘤精准诊疗服务网络。借助大数据人工智能,提升系统应用软件的医疗辅助诊断能力,为医疗机构提供基于AI算法的病理诊断产品和服务;同时平台也成为一个有效对接国内外医疗资源,助力推进全球病理资源共享。该平台现已覆盖全国逾2,500家医疗机构,数据库积累异倍体定量筛查诊断标本超过1500万例,典型病例数字病理切片200多万张,成为国内外知名的远程病理辅助会诊平台。未来该业务将充分利用自身的数据沉淀优势、远程病理辅助诊断平台及全自动病理样本处理系统推动中国数字病理科建设。

光电业务核心业务研发、生产和销售光学显微镜、数码显微镜和显微图像集成系统产品,主要产品包括生物显微镜、工业显微镜及全自动数字扫描,面向基础教育、高等教育、科学研究、工业和生物医疗等领域。通过持续技术迭代保持教育领域稳定前提下,2023年将重点拓展工业检测和科研领域的专业精密仪器应用,将公司打造成智能显微的设备与系统解决方案商。客户遍及中国大陆、西班牙、日本、德国、美国、加拿大、澳大利亚、韩国、沙特阿拉伯、中国台湾、中国香港等130个国家和地区。公司是国内光学行业显微镜领域的领先企业,是全球光学显微镜领域的知名品牌之一。这个优势使公司市场中具备更好竞争力,有能力向客户提供综合性解决方案。公司稳智教市场前提下,拓展新赛道将在新能源、电子、材料分析、半导体、生物医药、科研院校等领域拓展业务应用,通过提供解决方案来参与中国智能制造。麦克奥迪利用数字化行业领先优势,形成解决方案,增加产品独特性。差异化竞争,继续保证业绩领先以及品牌影响力。

二、电气能源科技应用:以智能电气事业部的核心元器件为前端,逐步整合相关物联网技术,最终将传统核心绝缘件向环保化、小型化、智能化等方面突破。保持原有业务优势的前提下,在智慧能源领域发挥出长年积累技术优势,通过搭配传感器实现后端控制平台,最终实现单元器件数字化,参与中国智慧城市发展中。希望未来更多生产智慧电网的核心绝缘相关产品,实现传统绝缘产品的换代升级,核心绝缘件产品通过结合物联网技术应用实现智能化,材料技术上通过研发革新实现改性。

智能电气业务核心业务为环氧绝缘件制造及研发,应用范围主要涵盖了10kV-1,100kV中压、高压、超高压等多个电压等级产品。主要产品包括三相或单相盆式绝缘子、绝缘拉杆、密封端子、固封极柱、套管、支柱绝缘子以及磁悬浮和电气化铁路用绝缘器件。凭借先进的技术和优质的产品,公司良好的企业品牌在市场上获得广泛的认可。ABB、施耐德、西门子、思源电气等国内外一流输配电设备生产企业均是公司长期稳定的合作伙伴,在产销规模、技术实力和主要经济指标方面均处于行业领头羊地位。为了适应坚强智能电网和泛在电力物联网要求,保证新型能源使用的稳定高效,公司抓住发展机遇,在超高压、核电零部件配套、铁路磁悬浮等新兴领域拓展应用。

报告期内,合并后实现营业总收入179,396.63万元,较上年同期增长22.48%,实现归属于上市公司股东的净利润26,114.05万元,较上年同期增长46.68%;公司基本每股收益为0.5100元,较上年同期增长46.13%。

影响业绩的主要因素为:

1、公司自身优势

(1)技术优势

公司核心业务均秉承以技术创新推动产品结构升级,依靠企业自主创新能力,打造具有自主产权的高新技术。公司在技术创新、集成创新方面积极投入,引进海内外精英人才,公司内设立院士专家工作站、博士后工作站,来保证行业中技术领先优势。通过创新保持市场竞争优势,提高产品毛利率,提升企业市场竞争力。

(2)产品优势

在巩固行业原有业务优势的同时,持续培育新行业应用领域,通过AI自动扫描平台、材料学用金相显微镜、生物医药用体视显微镜等系列中高端显微镜产品的完善和改进,未来持续满足不断增长的新能源、电子、材料分析、半导体、生物医药、科研院校等领域拓展国产中高端显微镜的需求。公司以自主创新为核心,以市场需求为导向,推动公司医疗业务、光电业务、智能电气业务各板块持续开发符合市场需求相关产品和服务。

(3)优秀的管理、技术团队

公司各板块核心业务管理团队对其行业的发展、自身定位都有着较深刻的认识,具备相对成熟科学合理的公司经营理念,有利于公司在市场竞争中赢得主动权。公司各板块核心管理团队稳定性高,有利于发挥自身优势保持公司的稳定发展。公司的技术团队主要由行业资深技术人员组成,多年的工作经历使他们公司技术优势、行业功能特点等有较为深入的研究,对技术发展趋势具有较强的领悟能力和把握能力。

2、宏观环境影响

2023年全球格局依旧充满动荡和不确定性。地缘政治危机、全球通胀压力、汇率波动、中美摩擦等多重不利因素交织。在此背景下,公司强化企业战略规划布局,不断完善内部控制制度建设,通过组织架构重组调整集中企业资源,以达到提升运营效率降低运营成本目的,在复杂环境中保持竞争优势并推动业绩稳步增长。

公司将围绕“做大医疗、做强光学、做精电气”的战略思路,立足新发展阶段,完整准确全面贯彻新发展理念,主动服务国家战略,融入新发展格局,持续推进企业高质量发展。保证企业发展在风险可控范围内,将及时化解危机同时积极寻求发展机遇,有效整合资源推动整体业务协调发展。

3、减值的影响因素

根据《企业会计准则第8号-资产减值》及相关会计政策规定,对商誉及重要资产进行了减值,基本情况如下:

北京麦克奥迪能源技术有限公司负责能源板块,而这是一个新兴的市场形态,无论是业务模式还是市场推广均需要开拓和创新。伴随防控对经济造成的影响,整体业务和目前在手订单情况低于预期,商誉存在减值迹象。基于谨慎性原则,公司计提商誉减值准备金额15.83万元。

麦克奥迪(厦门)机电科技有限公司模具业务重心将逐步转移到APG业务的加工和生产上。原模具业务相关资产存在减值迹象。基于谨慎性原则,公司计提商誉减值准备金额453.63万元。

麦克奥迪(厦门)医疗诊断系统有限公司下属控股子公司厦门麦克奥迪医学检验实验室有限公司(以下简称“医学检验所”)、呼和浩特麦克奥迪医学检验有限公司(以下简称“呼市医学检验公司”)、沈阳麦克奥迪病理诊断中心有限公司(以下简称“沈阳病理公司”)因配合检测购入相关专用设备,此部分设备随着检测量大幅减少,公司通过与设备厂商协商设备回收、资源重新调配等方式,尽量提高设备尚可使用价值。根据目前预测该部分设备已无法按原计划给公司带来经济效益,基于谨慎性原则,公司根据减值测试结果,报告期计提减值准备金额677.69万元。

以上减值处理,短期内对于公司业绩有所影响,但长远看有利于公司降低风险,更有利于保护公司利益。

(二)主要经营模式

一、智慧光学应用体系,主要围绕光电业务板块的硬件制造能力整合医疗业务的远程医疗平台、第三方实验室、大数据等资源,最终利用平台实现病理诊断数字化、远程化、智能化。

1、医疗板块的经营模式

医疗诊断产品及服务业务的生产制造主要围绕细胞DNA倍体分析系统、数字切片扫描与应用系统及相关试剂耗材和服务展开。

(1)采购模式:外部采购主要为大宗化学试剂、国外进口原液及少量设备,市场化程度相对较高。公司医疗业务实行集中采购模式,策略采购管理维护供应商,采购部统一决策原辅材料采购数量负责下单及执行。供货开始后,根据物料供应的重要性和使用频次由采购部负责下单执行,策略采购对其进行定期考核。

(2)生产模式:公司医疗诊断产品及服务业务的产品主要设备及配套试剂类产品。设备类产品主要包括扫描设备以及染色、制片设备,其中光学扫描设备从光学业务板块采购,染色、制片设备则采用委外加工模式,公司对代加工设备进行逐台检测后贴牌出厂。试剂类产品的生产步骤一般包括配液、分装、外包装、检验等。公司整个生产过程以产品销量预测数据为依据制定生产计划,组织生产。第三方诊断服务的产品主要是诊断所医生出具的送检报告及协助医生诊断的读片结果。

(3)销售模式:公司分析系统类业务与扫描仪应用系统业务匹配了不同的销售模式。

①分析系统类业务:主要采用经销为主的销售模式,通过经销商对产品进行推广;同时举办各级学术会议促进产品销售。经过多年探索,麦克奥迪已经形成了“耗材+服务”的销售模式,利用先进的细胞DNA倍体分析系统(用于癌症早期筛查)加快癌症等疾病的早筛检查和确认。麦迪医疗生产销售适用于前述系统的试剂与耗材,为广大医疗机构提供一体化的服务。

②扫描仪应用系统业务:麦克奥迪与国家卫健委合作搭建了“数字病理远程诊断与质控平台”,利用该平台既能有效吸引潜在病理诊断需求,又能有效对接国内外医疗资源。麦迪医疗广泛布局二三线城市和县域市场的病理诊断需求,并针对客户的特点制定相应的销售策略。不设病理科的小型医院或卫生所,一般由经销商对接,并将样本收集送至公司在厦门、沈阳、银川等地布局的医学检验所进行送检服务,并由上述检验所出具诊断报告。医院规模中等,病理科初具规模,则麦迪医疗一般选择科室共建模式。医院规模较大,病理科功能设施完善,则提供高端产品送检服务,如基因测序等分子诊断。推动国内数字病理科室的建设和发展。

2、光电业务板块的经营模式

(1)采购模式

公司采购的原材料主要包括各类不同型号的铝材、铜材、玻璃用料、塑料和其他原材料,呈现出小批量多型号的特点,供应商数量也较多单一供应商采购金额不大。公司具体的采购模式为:

①确定采购信息:计控部依合同(订单)评审结果及工程部编制的订单BOM通过SAP物料管理系统所显示的需求向采购部发送采购申请,各部门所需的物料由各部门根据实际需要提出请购,采购申请或采购订单经物流部审批确认后,系统内批准由采购部进行采购。

②采购过程控制:采购物料若为常用物料,采购部于“固定供应商”中选择最合适的供应商下达采购订单。

③采购验证:采购后的物料需由相关验证责任部门验证后方能入库,并输入计算机物料系统。

(2)生产模式

公司的生产模式主要为“以销定产”。经过近二十年的发展,公司在行业内已经拥有相当的品牌知名度,在全球范围拥有大量稳定的客户群。

①定制化产品,公司主要根据客户订单科学安排生产;

②研发过程中的新产品,根据具体的销售订单需求适当调整生产线作业计划,安排产品小批量试制及大批量生产;

③公司部分产品则是根据客户的具体需求,通过ODM或者OEM的形式组织生产。

(3)销售模式

公司采用“直销+经销”的销售模式。

①国内市场主要采取“直销为主+经销为辅”的销售模式。

直销方式以省市划分大区,国内共划分为九个大区,由各大区负责开展基础教育、高等教育、生物医疗等不同市场的销售。经销方式主要依托国内数家签约经销商进行区域销售,重点是高等教育市场。

②国际市场主要依托遍布于香港、西班牙、德国、加拿大和美国的各个销售子公司,主要采取“经销”的模式通过当地的经销商开展销售工作。

二、电气能源科技体系,主要围绕智能电气业务板块的环氧绝缘件制造及研发能力,通过整合材料改性和传感器,实现传统环氧绝缘件产品应用领域突破和智能化升级。

(1)采购模式:公司对外采购的物资主要有环氧树脂、金属嵌件(紫铜、黄铜、铝)、能源动力、设备改造和维修所需的零部件、试验所需的仪器及其配件等。由公司采购部协调计控部、财务部、技术部、质量部根据生产计划通过SAP系统确定最佳采购和存储批量,统一编制采购计划经授权后直接向供货商进行采购。对采购流程进行严格管理,并建立了严格的合格供应商管理制度,将产品品质好、供应稳定、信誉度高的供应商认定为合格供应商,纳入合格供应商名册。

(2)生产模式:“以单定产”,即根据所获得的订单由公司组织生产。公司销售部接到订单后,通过SAP系统及时向生产部传送订单信息,生产部计控分部根据订单相关信息协同制定生产计划和排产计划单,随后生产部根据排产计划单制定各生产环节和各车间的生产计划并制定派工单安排生产。

(3)销售模式:公司产品采用直接面向客户销售的方式,主要客户为输配电设备制造企业。设立销售公司负责产品的市场推广、售前服务、组织验收等工作。

①国内销售:销售负责合同/订单的评审和控制,主持合同/订单评审和合同修订,协调公司技术部、生产部、采购部参与合同/订单评审,确定顾客的要求(包括品名、规格、型号、数量、价格、质量、包装、交付期和服务的要求)。

②国外销售:香港子公司ME(HK)建立海外区域销售团队,负责与上述客户签订销售合同/订单,同时在接到订单后向麦克奥迪下达订单, 通过SAP系统及时向生产部传送订单信息, 由生产部组织生产。

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

元

	2022年末	2021年末		本年末比上年末增减	2020年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
总资产	2,230,637,587.80	1,861,536,925.53	1,862,437,958.67	19.77%	1,705,335,204.93	1,705,335,204.93
归属于上市公司股东的净资产	1,555,240,324.80	1,251,194,710.14	1,251,194,710.14	24.30%	1,082,726,957.70	1,082,726,957.70
	2022年	2021年		本年比上年增减	2020年	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
营业收入	1,793,966,267.91	1,464,754,512.53	1,464,754,512.53	22.48%	1,186,600,559.29	1,186,600,559.29
归属于上市公司股东的净利润	261,140,467.69	178,037,346.34	178,037,346.34	46.68%	139,055,974.01	139,055,974.01
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	254,978,738.65	152,475,339.27	152,475,339.27	67.23%	109,027,081.61	109,027,081.61
经营活动产生的现金流量净额	239,499,904.14	234,367,769.64	234,367,769.64	2.19%	170,335,327.65	170,335,327.65
基本每股收益(元/股)	0.5100	0.3490	0.3490	46.13%	0.2726	0.2726
稀释每股收益(元/股)	0.5053	0.3490	0.3490	44.79%	0.2726	0.2726
加权平均净资产收益率	18.59%	15.24%	15.24%	3.35%	13.47%	13.47%

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况

2022年11月30日,财政部发布了《关于印发〈企业会计准则解释第16号〉的通知》(财会[2022]31号)(以下简称“16号解释”),规定了“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”,自2023年1月1日起施行,允许企业自发布年度提前执行,若提前执行,还应在财务报表附注中披露相关情况。就该项规定,公司自2022年度提前执行。

(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	359,515,780.05	445,952,306.67	456,067,517.72	532,430,663.47
归属于上市公司股东的净利润	45,610,282.01	63,197,165.39	73,302,261.79	79,030,758.50
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	43,872,898.15	62,671,703.14	69,140,491.58	79,293,645.78
经营活动产生的现金流量净额	14,251,925.13	-6,633,957.62	86,032,776.25	145,849,160.38

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	18,327	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	21,520	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	持有特别表决权股份的股东总数(如有)	0
前10名股东持股情况									
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			
北京亦庄投资控股有限公司	国有法人	29.80%	152,997,984.00						
麦克奥迪控股有限公司	境外法人	15.46%	79,391,022.00						
香港协勋行有限公司	境外法人	9.46%	48,576,998.00						
嘉兴嘉竞投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	4.97%	25,508,170.00						
嘉兴嘉逸投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	4.97%	25,508,170.00						
郎华军	境内自然人	0.79%	4,070,000.00						
孙杰	境内自然人	0.59%	3,022,400.00	