

阳普医疗科技股份有限公司

2024 年度总经理工作报告

尊敬的各位董事：

2024 年，阳普医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”或“阳普医疗”）管理层在董事会的带领下，严格遵循《公司法》《证券法》等法律法规和《公司章程》等公司制度要求，恪尽职守、勤勉履职，贯彻执行股东会、董事会的各项决议，面对挑战和机遇，坚持创新驱动发展战略，深耕技术创新与研发转化；全面拓展营销渠道，加速全球化市场布局；持续优化管理体系，深化精益管理实践，不断提升公司在行业中的竞争优势，稳步推进公司持续健康发展。

一、2024 年度总体经营情况

报告期内，公司实现营业收入 58,132.80 万元，同比下降 9.82%。归属于母公司净利润-11,790.38 万元，同比下降 86.55%。

公司 2024 年度主要会计数据和财务指标详见下表：

单位：元

| | 2024 年 | 2023 年 | 本年比上年增减 | 2022 年 |
|---------------------------|------------------|------------------|-----------|------------------|
| 营业收入（元） | 581,328,009.09 | 644,621,152.95 | -9.82% | 710,768,471.36 |
| 归属于上市公司股东的净利润（元） | -117,903,784.23 | -63,203,837.62 | -86.55% | -198,300,074.80 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元） | -69,977,559.82 | -74,519,608.96 | 6.10% | -198,975,061.24 |
| 经营活动产生的现金流量净额（元） | 81,835,065.32 | 79,904,932.52 | 2.42% | 42,478,058.14 |
| 基本每股收益（元/股） | -0.38 | -0.2 | -90.00% | -0.64 |
| 稀释每股收益（元/股） | -0.38 | -0.2 | -90.00% | -0.64 |
| 加权平均净资产收益率 | -17.73% | -8.39% | -9.34% | -22.19% |
| | 2024 年末 | 2023 年末 | 本年末比上年末增减 | 2022 年末 |
| 资产总额（元） | 1,244,146,915.63 | 1,425,956,329.46 | -12.75% | 1,558,180,092.05 |
| 归属于上市公司股东的净资产（元） | 606,734,458.26 | 723,084,475.63 | -16.09% | 784,349,030.45 |

二、2024 年主要工作回顾

（一）创新驱动，技术领航

公司持续加强研发管理，通过打造高素质研发团队，优化设计研发管理体系，系统化构建全生命周期过程管控机制。着重关注产品技术创新性、方案科学严谨

性及用户体验友好性，确保研发成果兼具技术前瞻性与市场适配性。同时，进行研发组织架构优化，实施矩阵式项目管理制度，建立跨部门协同运作机制。通过强化“目标导向型团队协作”理念，建立以项目目标达成为导向的绩效考核体系。实践表明，该模式有效提升了资源配置效率与团队执行力，员工主观能动性显著增强，由此推进新技术、新材料的研发应用，加速产品迭代升级。报告期内，公司自主研发的全自动血栓弹力图仪星阳 XY-1200 成功获得广东省药品监督管理局颁发的《中华人民共和国医疗器械注册证》。

全自动血栓弹力图仪 XY-1200 实现高通量、自动化、智能化检测，通过优化检验流程，标准化操作，提升产品检测性能，最大限度真实反映患者凝血功能，辅助医生准确快速诊断，提升患者诊疗体验。该产品医疗注册证的取得，进一步完善了公司在心血管疾病预防和诊断方面的产品布局。

报告期内，公司全自动血栓弹力图终端试用成果表现良好，拥有整体设计精巧，体积小；性能稳定；更换耗材方便等优点。在试用过程中也收到了若干客户建议，如进一步丰富报告的解读建议；试剂存放于常温条件下的稳定性验证。公司采纳了上述建议，形成了 2025 年研发改进任务的一部分。

未来，公司将继续深化血栓弹力图仪的智能化进程，通过融合先进的人工智能技术，为血栓弹力图检测系统注入更强大的分析与预测能力，打造高度智能、精准高效的医疗检测解决方案。

（二）以学术为翼，拓市场新局

报告期内，公司紧扣精准医疗与检验医学领域的前沿趋势，通过深度参与国内外权威学术活动，全面拓展营销渠道，加速全球化市场布局。

公司携核心产品接连亮相多个行业盛会，包括 2024 年广州市医学会检验医学分会学术年会暨羊城检验论坛、广东省医学装备学会年度学术年会、广东省医师协会输血科医师分会年会、第七届南方检验医学学术大会、第二届广州护博会暨广东省护士协会学术年会等国内权威会议，以及西非尼日利亚国际医疗实验室仪器及设备展(Medlab West Africa)、中东国际精准医疗展览/学术交流会(PMES)、第 76 届美国诊断与检验医学学术年会暨展览会(ADLM 2024, 前身为美国临床化学年会暨临床实验医学展览会)等国际顶级盛会。

借助这些高端学术平台，公司集中展示了在精准医疗与检验医学领域的创新

成果，如全自动血栓弹力图仪、循环肿瘤细胞（CTC）多维检测平台等产品，并通过与来自世界各地专家学者与行业领袖分享最新的科研成果与临床经验，深入探讨行业前沿趋势、技术挑战与市场机遇。通过以上学术交流活动，为公司未来的科研合作与产品开发奠定坚实基础，并提升公司品牌国际影响力，强化公司在全球市场的竞争力，进一步拓展全球合作网络。通过学术与市场的深度融合，公司持续汲取创新灵感，为未来推出更贴合市场需求、更具竞争力的产品与服务注入源源不断的动力。

（三）管理红利释放，赋能业务增长

1. 推动管理体系的优化与完善

2024 年，公司持续深入推动包括质量管理体系在内的公司运营管理体系的优化与完善，重新搭建并运行更高标准、国际化的一体化企业运营管理体系，并有序开展涵盖体系知识、法规知识和提升管理人员内部审核技能等在内多维度的教育和培训活动，旨在全面提升公司各级管理人员与技术人员的专业能力和管理能力，指导公司各级管理人员和技术人员利用更科学的管理和技术方法与工具开展工作，以此驱动产品与服务质量的持续提升，稳固并践行公司追求卓越的质量文化。

这一系列的举措均是致力于满足顾客的需求，提升顾客满意度，使公司持续有能力提供安全、有效、品质卓越的产品，为全球市场准入打下牢固的基础，助力于开拓全球市场，在市场竞争中夺得先机。

2. 国内营销一体化战略升级

2024 年，随着公司一体化运营管理体系的深化推进，公司对销售架构进行了精细调整。公司为各条产品线设立了专业化的营销团队，他们覆盖售前咨询、售中指导到售后支持的每一个关键节点，致力于为客户呈现更专业、更敏捷的服务，确保客户需求均能得到快速响应。

为了保证资源的高效利用和最大化协同效应，各产品线均配置专属的商务支持与市场推广团队，旨在为销售团队提供定制化服务，增强市场洞察力，提升销售效率。通过上述战略调整，客户满意度显著提升，公司不仅优化了服务流程，提升了产品竞争力，还深化了与客户之间的信任与合作，为公司的持续发展奠定了坚实的基础。

三、2025 年经营计划

2025 年是公司改善业绩、实现战略突破的关键年份。公司将围绕“聚焦主业、降本增效、治理升级”三大核心目标，重点推进以下工作：

（一）战略聚焦：深化核心业务布局，优化资源配置

公司将全面聚焦真空采血耗材这一核心主业，清理经营表现欠佳及非核心投资项目，整合财务投资领域，确保资源高效配置。通过深化真空采血耗材产业链布局，持续优化上下游整合，提升技术壁垒和市场话语权，为长期发展奠定坚实基础。具体措施包括：资源整合，集中资源发展核心业务，提升公司整体盈利水平与市场地位；产能升级，加强自动化生产程度，实现资源高效利用；技术改进，重点攻关主营产品相关关键技术等。

（二）降本增效：构建精益运营体系，强化市场渗透

公司将通过精细化管理和创新驱动，全面优化成本结构，拓宽产品线，提升运营效率，分阶段实现国内外市场双突破：

1. 生产研发端：通过产线技术改造、提升自动化水平等措施，降低真空采血管单管成本，有效应对集采背景下的低价竞争压力。打造安全式和智能化静脉血液采集系统、真空采血管的各类特检专用管，以满足临床血液采集和专项检测需求；同时，公司重点发展长效、高价值的产品，深入研究化学、生命科学、材料学等领域最新技术在真空采血系统中的应用，不断丰富标本采集系统产品线。

2. 销售端：整合公司资源，优化销售体系；国内市场加速织密销售网络，扩大市场覆盖面，集中优势资源对核心区域实施“精耕细作”策略，同时通过实施改善“最后 100 米”服务，落实《最后 100 米物流配送服务工作手册》要求，提升客户需求响应速度和服务质量；海外市场将加速推进主业产品国际品规认证，并依托现有渠道网络，根据不同区域需求，引入成熟产品，巩固市场基础，同时通过高性价比产品开拓亚非拉等新兴市场，力争实现海外市场突破。

（三）治理升级：打造敏捷治理架构，激活创新动能

2025 年，公司将持续完善公司治理结构，加强高级管理团队建设，确保全年重点工作顺利推进。通过加强战略决策，全面统筹研发项目、投资项目等重大决策事项与资源调配；引入职业经理人制度，加强高管团队，优化治理结构。引进 IVD 领域高端人才，建立“研发-临床-市场”复合型人才梯队。完善绩效考核

体系，将新产品市场转化率、客户满意度纳入 KPI，权重占比提升。贯彻“荣誉、领导、创新、卓越”核心价值观，构建符合公司发展战略的集团化规范化的人才管理体系，实施标准化的入职教育与培训工作，全员培训并在各项管理活动中共识核心价值观与公司期望员工主要日常行为（文化）的要求，建立自上而下、横向跨部门的沟通与会议和决策机制，强化全员使命认同感，形成长效的人才吸纳、储备、开发、培养的组织机制和全面预算管理、季度经营分析等机制，积极发展和开拓战略性业务，推进公司治理升级及加速新产品效益释放。

（四）并购重组：强化产业协同效应，共建 IVD 生态

2025 年公司将稳步推进主业聚焦战略，松绑非核心业务，在保持主营业务稳健增长基础上，持续布局 IVD 产业链延伸，瞄准公司主业相关高潜力技术标的，获取核心技术。联合高校及科研院所共建孵化创新项目，形成“研发-转化-商业化”闭环，同时将业务延伸至服务端，推进第三方特检业务的开展。在保证主营业务稳定增长的同时，整合公司投资平台，建立多维项目来源渠道，建立公司并购常态化工作模式，着力通过并购对公司价值有提升作用的项目，实现动态并购，丰富阳普医疗产品线，完善和强化战略产品的研发实力和市场能力，调整产品的利润结构，把产业投资作为增强公司核心竞争力的重要手段，将并购重组作为经常性业务强化监督，落实责权利均衡，强化公司产业投资与主营业务的协同效应，以阳普医疗为核心，通过股权投资整合上游原材料供应商及下游服务商生态协同，打造全球领先的 IVD 产业共同体，为公司的后续发展提供源源不断的可持续发展动力。

阳普医疗科技股份有限公司

总经理（代理）：蒋广成

2025 年 4 月 23 日