



美康生物科技股份有限公司

2020年度财务决算报告

2020 年度，美康生物科技股份有限公司（以下简称“公司”）在董事会的领导和全体股东的关心支持下，经过广大员工共同努力，较好地完成了 2020 年度各项财务指标。

一、2020 年公司财务报表审计情况

公司 2020 年财务报表已经立信会计师事务所（特殊普通合伙）审计，出具了信会师报字[2021]第 ZF10540 号审计报告。会计师的审计意见是，公司财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了公司 2020 年 12 月 31 日的合并及公司财务状况以及 2020 年度的合并及公司经营成果和现金流量。

二、公司 2020 年度经营情况

报告期内，公司实现营业总收入为 230,203.24 万元，比上年同期下降 26.53%；归属于上市公司股东的净利润为 29,948.06 万元，比去年同期增长 153.49%。

三、关于 2020 年末的财务状况

1、2020 主要财务数据和财务指标

单位：元

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入（元）	2,302,032,421.39	3,133,447,697.27	-26.53%	3,135,122,919.82
归属于上市公司股东的净利润（元）	299,480,578.96	-559,912,183.23	153.49%	241,172,082.63
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	124,194,493.45	-586,571,571.65	121.17%	207,314,603.14
经营活动产生的现金流量净额（元）	912,074,949.25	601,170,720.83	51.72%	418,803,231.72
基本每股收益（元/股）	0.87	-1.63	153.37%	0.71
稀释每股收益（元/股）	0.87	-1.63	153.37%	0.70
加权平均净资产收益率	19.93%	-34.75%	54.68%	12.91%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额（元）	3,254,169,499.75	3,740,860,001.25	-13.01%	4,597,049,457.52



归属于上市公司股东的净资产（元）	1,641,678,116.72	1,337,245,939.79	22.77%	1,870,358,710.74
------------------	------------------	------------------	--------	------------------

2、费用情况分析

单位：元

项目	2020年	2019年	同比增减	重大变动说明
销售费用	272,767,543.13	364,526,005.91	-25.17%	主要系1)报告期内执行新收入准则,与收入相关的运输费2,296.64万元调整至营业成本列报;2)报告期内子公司杭州倚天代理业务转移带来人员薪酬、招待费等销售费用下降;
管理费用	189,362,208.11	218,893,732.94	-13.49%	主要系报告期内子公司杭州倚天代理业务转移带来人员薪酬等费用的下降及中介服务费减少所致
财务费用	53,455,128.14	79,288,135.36	-32.58%	主要系报告期内归还银行借款所致。
研发费用	135,480,907.09	128,260,150.80	5.63%	

3、主要资产重大变化情况

主要资产	重大变化说明
股权资产	本期未发生重大变化
固定资产	本期较期初增加 89.98%，主要系报告期内募投项目达到预定可使用状态转固定资产所致。
无形资产	本期未发生重大变化
在建工程	本期较期初减少 72.44%，主要系报告期内募投项目转固定资产所致。
其他权益工具投资	本期较期初减少 81.80%，主要系报告期内子公司其他权益工具公允价值变动所致。
预付款项	本期较期初减少 40.15%，主要系报告期内对供应商付款条件进行调整及代理业务规模下降所致。
其他应收款	本期较期初减少 44.08%，主要系报告期内收回股权转让款、押金保证金所致。
货币资金	本期较期初减少 24.82%，主要系报告期内归还银行借款和募集资金使用完毕所致。
应收账款	本期较期初减少 20.49%，主要系报告期内加强应收账款管理及代理业务规模下降所致。
存货	本期较期初减少 38.00%，主要系报告期末新收入准则影响减少发出商品、代理业务规模下降减少库存商品所致。

4、现金流情况分析

单位：元



项目	2020年	2019年	同比增减
经营活动现金流入小计	2,965,036,951.14	3,584,430,333.57	-17.28%
经营活动现金流出小计	2,052,962,001.89	2,983,259,612.74	-31.18%
经营活动产生的现金流量净额	912,074,949.25	601,170,720.83	51.72%
投资活动现金流入小计	149,979,313.60	257,897,413.04	-41.85%
投资活动现金流出小计	402,998,931.12	546,449,385.53	-26.25%
投资活动产生的现金流量净额	-253,019,617.52	-288,551,972.49	-12.31%
筹资活动现金流入小计	1,004,633,914.29	2,128,932,656.46	-52.81%
筹资活动现金流出小计	1,778,896,450.83	2,419,687,124.05	-26.48%
筹资活动产生的现金流量净额	-774,262,536.54	-290,754,467.59	166.29%
现金及现金等价物净增加额	-115,306,670.12	21,066,026.26	-647.36%

现金流量相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明

报告期内，经营活动产生的现金流量净额为 912,074,949.25 元，较上年同期增加 310,904,228.42 元，主要系代理业务规模下降，预付货款减少及加强应收账款回款所致。

报告期内，筹资活动产生的现金流量净额为-774,262,536.54 元，较上年同期减少 483,508,068.95 元，主要系公司归还银行借款所致。

四、2021 年主要战略举措

基于公司发展规划及目标，公司拟实施以下措施，以进一步增进公司自主创新能力，优化市场布局，提升核心竞争优势和经营绩效，实现公司可持续发展，以实现“生化诊断龙头、质谱领先企业、VAP 国内首创特检服务”的行业定位，布局化学发光，第三方医学检验所协同发展的战略目标。

1、产品研发策略

紧跟体外诊断产品研发的趋势，以临床需求为导向，进一步完善公司研发、创新体制建设，加强公司产学研密切合作，提高公司研发技术的创新能力与市场竞争力；深入研究国家相关行业政策，尽量缩短产品研发、申报周期，加快新产品研发及注册工作。

2021 年度，公司对研发组织架构进一步优化，从产品战略及规划体系、业务决策评审体系、组织体系、流程体系、绩效管理体系等多方面系统性地建设研



发管理体系，帮助研发团队开展研发实践，降低研发风险，改善研发质量，提高研发工作的效率和效益。

2、市场开拓策略

(1) 国内市场

在国内市场，根据公司产品线的布局，公司对销售管理中心的组织架构进行优化升级，在原以区域划分销售管理中心的基础上，结合生化、质谱、发光、VAP、POCT 等产品平台进行优化组合，同时进一步加强渠道管理部门和市场战略部门的职能，实现深度的营销一体化组织体系。

在生化领域：目前公司拥有丰富的生化诊断试剂产品和五款不同型号的全自动封闭式生化分析仪，可以满足不同层级医疗机构的需求。其中公司自主研发的 2000 速全自动封闭式生化分析仪，将与公司自主研发的 300 速发光仪器组成全自动生化免疫一体机，公司将利用现有完善的销售渠道，通过加大仪器的市场的投入使用，从而带动试剂销售，进一步稳固公司生化产品的优势；

在质谱领域：临床质谱在精准定量、高特异性、高灵敏度、多组分同时检测等方面相较于传统检测方法优势明显，是临床检验的“金标准”，目前主要应用于维生素检测、新生儿筛查检测、微量元素检测、微生物、药物浓度检测等领域。公司经过十余年质谱研发沉淀，研发优势领先。公司在上游建立行业标准；在产品端，公司在已取得的质谱仪器和配套试剂注册证的基础上，同时将进一步加深加强与赛默飞的合作，在共同开发临床质谱仪及配套试剂盒，加速临床质谱技术的本土化发展，多维度助力高质量、多层次的质谱解决方案的临床应用，打造临床质谱的完整生态链；在终端，与医院共建质谱实验室，开展第三方医学检测服务，提供整体质谱解决方案；同时，公司将通过自有的十多家医检所及全国近千家三级医院的合作，率先将质谱仪器和配套试剂盒投放市场。

在化学发光领域：目前化学发光为体外诊断行业主流市场，增长速度快，国产替代空间大，公司在 2015 年已经布局发光研发平台，截至本报告期末。公司已获取 120 速、300 速化学发光仪器注册证，并取得涵盖甲状腺功能系列、性激素功能系列、心肌、肝纤维系列共 25 项试剂产品注册证，目前还有几十个项目



正在注册申请中。同时，公司在销售管理中心体系组建化学发光销售团队，利用公司现有完善的销售渠道，进一步加大化学发光产品的市场推广力度，加快实现化学发光产品的销售。

在 VAP 领域：加快推进已取得注册证 VAP 血脂诊断产品的市场推广和除江西、河北、山东三个省以外的其他省份的检测项目物价申报获批，同时，加快 VLP 血脂诊断产品的注册进度，以期尽快放量，成为公司业绩新的增长点。

在第三方医学诊断服务领域：随着公司自产产品品种的增加，公司自产产品在检验所的使用量也将随之增加；同时公司的特色项目质谱、VAP&VLP 将作为特检项目在第三方医学检验所进行推广，从而提高第三方医学检验所的差异化竞争优势。第三方医学检验所将通过增加自产产品使用量、特色检测项目的开展、管理水平的提升，从而实现公司产品与服务的有效融合并充分发挥协同效应。

（2）国外市场

在现有国外市场的基础上，公司将集中资源选择重点市场区域进行集中营销布局，公司主要通过以下措施进行国外市场的拓展：1）继续对已取得良好销售的市场进行深度开发；2）加大对东南亚、南亚和南美洲等市场的开发力度；3）加快进行产品国外市场注册及认证。

3、优化提升管理体系策略

2021 年，公司将优化提升信息化管理系统，重点实施智能制造系统（MES）、商业智能分析系统（BI）、供应商关系管理系统（SRM）、产品生命周期管理系统（PLM）、客户关系管理系统（CRM）等数据分析决策系统，提高数据分析、决策支持和执行控制能力，打造数字化供、产、销一体化平台，以满足公司产品及业务多元化发展和精细化管理的需求，助力公司业务发展规划的落地。

4、人力资源策略

为支撑公司战略实施，保障公司业务发展所需的人才供给，人力资源部从选、育、用、留等方面进行综合提升。不断完善现有薪酬结构与激励机制、人才培养及选拔机制，建立适合企业发展和个人发展的人力资源体系，通过有效的激励手



段，引进并稳定人才并不断加大人才梯队建设，推出了针对各级人员能力提升的培训项目，包括针对中层及后备干部的“红日人才计划”、针对一线人员的“旭日人才计划”以及新进大学生的“朝日人才计划”，并且通过人才盘点、人才选拔、后备干部集中培训等方式，调整和优化公司人才梯队；此外，人力资源部积极推进任职资格管理项目，打通管理通道与专业技术通道的转换机制，实现人才合理流动。在薪酬绩效模块，公司加大了薪资福利优化调整的力度，在全公司范围内推广绩效考核，塑造全员奋斗的工作理念，并针对公司经营管理重要环节设立了专项激励方案，以激发组织活力，进而全面提升公司的经营管理水平。

美康生物科技股份有限公司

董事会

2021年4月25日