

公司代码：603716

公司简称：塞力医疗

塞力斯医疗科技集团股份有限公司
2022 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 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 中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了保留意见的审计报告，本公司董事会、监事会对相关事项已有详细说明，请投资者注意阅读。

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了带强调事项段保留意见的审计报告，本公司董事会、监事会、独立董事已对相关事项进行了专项说明，具体内容详见公司于 2023 年 4 月 27 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的相关文件。

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

截至 2022 年 12 月 31 日，公司 2022 年度合并报表实现归属于上市公司股东的净利润为 -154,417,230.00 元，累计可供股东分配的利润为 411,784,160.60 元；母公司 2022 年度实现的净利润 -58,385,751.04 元，母公司累计可供分配利润为 314,868,620.89 元。

综合考虑公司的发展现状和资金需求情况，公司 2022 年度拟不进行现金分红，资本公积金不转增股本，剩余未分配利润滚存至下一年度。

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	塞力医疗	603716	塞力斯

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	蔡风	不适用

办公地址	武汉市东西湖区金山大道1310号	
电话	027-83386378	
电子信箱	ir@thalys.net.cn	

2 报告期公司主要业务简介

（一）我国体外诊断行业发展趋势

我国体外诊断行业处于快速发展阶段，在人口老龄化加剧、人均寿命上升、医疗和保健支出增长、科学技术发展的大背景下，人们对医疗产品及医疗服务的需求持续增长，为医药健康行业带来持续的成长性。

随着市场竞争的加剧，产品同质性越来越高，市场将逐步向能够提供一揽子增值服务的集约化综合服务商集中，行业集中度将逐步提高，对拥有多领域的综合竞争能力的企业要求会更高。

对于集约化综合服务商的业务规模达到一定程度后，能够在市场网络覆盖的全面性和产品种类的完备性方面获得竞争优势，在实现规模效应的同时，取得更高的采购成本优势，通过为客户提供产品与整体综合服务抢占市场。服务商服务网络所覆盖的区域越广，越容易得到产品制造商和客户的认可，也有利于通过分布在全国各地的服务网络为客户提供稳定、快捷的属地化服务，为客户在全国范围内提供全方位的产品供应、物流配送和技术服务，为争取更多优质客户提供必要的保障。

对于企业综合服务能力提升，随着体外诊断产品制造商和服务商分工越来越明确，体外诊断产品终端用户对服务商的综合服务能力要求越来越高，不仅要求服务商提供仓储管理、物流配送、维修保养、及时响应等日常服务，还希望服务商在医院管理等多个层面能够提供更多增值服务。

根据 2021 年 6 月国务院办公厅印发的《国务院办公厅关于推动公立医院高质量发展的意见》，检验属于加强临床专科建设之一，并要求提升公立医院高质量发展新效能，具体为：1）健全运营管理体系；2）加强全面预算管理；3）完善内部控制制度；4）健全绩效评价机制。根据 2021 年 8 月国家卫生健康委、国家发展改革委等多部门联合印发的《深化医疗服务价格改革试点方案》，要求深化医疗服务价格改革，推进医疗保障和医疗服务高质量协同发展，加强公立医疗机构内部专业化、精细化管理。因此终端医院对于从粗放管理到精细化管理的转变有迫切的需求。让拥有多领域集约化服务的供应商更加的集中，市场更加的广泛。

（二）SPD 领域的发展趋势

在国内正处于快速发展期，而百强医院对 SPD 的选择将很大程度上成为各医疗机构的风向标，进而促使 SPD 服务商立足于医院实际需求积极采取举措，不断从创新性、专业性与服务能力等方面着手提升自身实力。在双方相互促进彼此影响下，医疗行业将持续迈向提质增效的高质量发展

新进程，SPD 行业也将迎来持续向好新阶段。SPD 同时具备多个政策上的支持：国办发〔2017〕55 号《国务院办公厅关于进一步深化基本医疗保险支付方式改革的指导意见》及国卫办医函〔2017〕698 号《关于印发医用耗材专项整治活动方案的通知》（下称“698 号文”），其中提出医药耗材的长效机制，698 号文要求医院的耗占比要降到 20%以内，同时要求耗材零加成，并要求医院供应链信息化，要从生产端到医院端至患者端，实行一码溯源。对于低值耗材要求是五年的溯源周期，而高值耗材导管支架类的要终生溯源，疫苗类也要终生溯源。国家政策为 SPD 业务开路。

随着上述政策的加速推进，未来三五年内，中国医院可能会出现巨大的 SPD 市场需求。因为现在医院的耗占比偏高，一般收入规模为十亿的医院，平均耗占比范围在 23%至 25%。20 亿以上规模的医院，平均耗占比可以达到 33%至 34%。与药品采购类似，过去医药、耗材是医院的利润中心，现在变成成本中心，未来医院利润主要依靠节约赚取。医药 SPD 行业在政策推行下前景可期。

（三）区检中心行业趋势

目前国家鼓励区检实验室形成连锁化、集团化的服务模式，但考虑到各地情况不同，故未形成固定建设模式。市面上做区检业务常见的模式有三类：大型龙头医院自行建立、第三方实验室与龙头医院共建，以及与大型的 IVD 企业与龙头医院共建。

而近两年的流行性疾病的传播已经让各地政府财政赤字，因此单方面的龙头医院建设势必给财政带来巨大压力，因此引入社会资本尤为重要。而第三方实验室虽然在实验室上运营有着丰富的经验，但由于其缺乏国家有力管控，也导致在流行性疾病传播期间大批量出现质控问题、虚假检测问题等等，因此大型 IVD 企业与龙头医院的共建更符合国家质量安全等要求。

公司深耕医疗行业二十年，为全国 23 个省份一千多家客户提供过服务，尤其是检验科整体服务，积累了丰富的运营和管理经验。区检业务在全国还没全面普及的程度下，公司也建设了 13 家区检中心，其中连州区检中心为近期建设，完全符合国家的政策导向，并且收到清远市及连州市政府的一致好评。



（一）医疗检验集约化运营服务（IVD 集约化）

IVD 集约化业务是指公司与医疗机构签订中长期业务合同，约定在合同期内，公司向医疗机构提供体外诊断仪器供其使用，医疗机构向公司采购体外诊断试剂和耗材；同时公司向医疗机构提供物流配送、培训及技术支持、工程维护、采购管理、信息化软件功能拓展、医学实验室建设布局优化、ISO15189 认证支持和体外诊断新技术学术交流推广等多元化服务，提升医疗机构检验业务的综合管理服务水平。

近几年中国作为一个新兴发达国家，目前 IVD 行业处于一个大的变革时代，中国的 IVD 行业已经进入了高速发展期远高于全球增速；同时 2022 年底国内整体疾病防控政策的调整及各类传染疾病的缓解，医院就诊量日益恢复，我公司相关试剂耗材的配送量也实现了快速增长。此外带量采购、DRGS 等医改政策的进一步推行，检验科为了避免成为边缘部门及科室的发展需要会越来越认可我公司的 IVD 集约化配送模式。

IVD 业务服务模式：



（二）医用耗材集约化运营服务（SPD 业务）

医疗耗材精益化管理（SPD）是指公司与医疗机构签订中长期业务合同，在约定的合同期限内，公司以“智慧供应链服务”为核心，通过信息化、智能化建设以及运营流程的优化，搭建医用耗材智慧供应链管理平台，依托公司专业运营管理团队，为医疗机构提供医用耗材的集中采购与结算、院内医疗物资仓储管理及配送、数据分析等多元化服务，帮助医疗机构实现精细化管理。

医院对于耗材需求较高，通常规模为十亿的医院平均耗占比范围在 25%左右，而二十亿元以上规模的医院，平均的耗占比达到 33%左右。因此，随着以上政策的推动，未来五年内，我国医院对于医药 SPD 需求持续攀升。在政策的推行下，医药 SPD 逐渐在医院中得到应用，市场需求持续攀升，行业发展前景较好。就当前医药 SPD 行业的竞争状况来看，由于医药 SPD 行业具备较高的资金壁垒，行业内企业多为大型企业，市场呈现寡头竞争格局。塞力医疗作为在国内具有多个渠道的医用耗材集约化上市公司，具备较高的资金壁垒和市场竞争能力。

SPD 业务服务模式：



(三) 合作共建区域检验中心

区域检验中心是指公司依托医疗集团、医共体等区域组织内核心医院检验科，合作共建标准化、高水平实验室。公司通过专业化的物流运输体系，定时对区域内医疗机构样本进行收集，统一进行检测并出具检验报告，同时，将检验结果通过区域性实验室信息管理系统（LIS）实时回传至相关医疗机构。公司作为区域检验中心合作共建服务商，为区域检验中心提供实验室建设、运营、试剂耗材供应链管理、信息网络建设和标本物流等综合服务。

区域检验中心（RMCL）的建设是落实分级诊疗、医共体建设等政策的关键一环，通过对区域内医疗资源的整合，可以实现优质医疗资源的共享、减少医疗资源重复投入，同时保障实验室检验质量、实现检验结果互认。进而有效解决基层医疗机构检验成本高、专业技术人员分布不均等问题，让老百姓在家门口就能享受到优质的医疗服务。在该模式下，区域内医疗机构可实现检验结果互认，基层医院也可以享受到高质量的检验服务，最终实现政府、医院、患者的三方共赢。

区域检验中心服务模式：



（四）自研设备及试剂耗材

公司注重国产试剂、仪器研发实力，同步布局高端细分领域，公司全资子公司塞力斯生物致力于体外诊断试剂研发、生产和销售于一体的生物医药高新技术企业。塞力斯生物血栓与止血产品线，凭借 26 年来对德国、奥地利核心技术的引进、转化以及持续优化，已达到行业较优秀水平。塞力斯凝血试剂为国内首家进入国际知名第三方质控分组的凝血诊断试剂生产厂家，作为全国领先的凝血试剂供应方为全国 30 余省份近千家医院、科研院提供性能卓越的凝血产品。公司旗下产品 APTT,PT,TT,FIB 及 AT-III 凝血检测试剂通过国际知名第三方质控厂商英国朗道评估，并提供水平 1、水平 2、水平 3 三个范围的质控及赋值表供用户使用。在国内国外双循环新发展格局的推动下，为满足临床客户的广泛需求，塞力斯生物响应“国产化”政策下研发和智造路径，在“湖北武汉+湖南浏阳”设立双产研智造基地，打造创新型医疗专业服务与高端 IVD 智造的双轴联动模式，形成覆盖血栓与止血、荧光免疫（POCT）、化学发光、自身免疫、细胞因子、微生物检测等多产品系列研发布局。同时，塞力斯生物和公司旗下独立医学检验实验室---塞力斯医检已完成血栓与止血平台的合作共建，正通过 LDT（实验室自建检测方法）合作模式，持续针对血栓与止血高精特新等检验技术、前沿项目进行密切合作与转化。依托塞力斯生物自有产品及在塞力斯医检进行的药物相关的前期测试比对，塞力斯生物家族的血栓与止血平台，将参与建立国际头部品牌药厂在中国市场的药品诊疗标准的建立配合公司攻坚广阔市场的战略部署，抢占基层医疗千亿级医械市场。

目前已形成以湖南赛新生物科技有限公司和湖南塞力斯生物技术有限公司为双主体的创新基

地。湖南赛新目前已取得 66 个二类注册证和 5 个一类备案证，注册产品范围覆盖凝血功能检测、免疫荧光快速诊断（POCT）、自身免疫检测等仪器及配套试剂和耗材。2020 年 9 月塞力斯生物技术与合作方合作，在湖南省津市市高新技术开发区中小企业孵化园成立湖南赛迪亚生物科技有限公司，至今已取得含化学发光仪器及试剂共 61 个产品注册证。湖南塞力斯 2022 年 3 月取得医疗器械生产许可证，并接受赛新与赛迪亚的委托生产，截止目前已完成赛新和赛迪亚委托生产达 100 多批次。

（五）通过“投资+合作”提升吸引国外先进产品及延伸产业链

充分考虑公司的内外部资源的有限性，为实现以客户需求为导向的目标，公司也始终关注通过投资方式实现 IVD 集约化及 SPD 智慧精益管理的全国布局。

针对产品而言，公司通过战略投资、专利技术独家授权将美国 LevitasBio™ 公司多项先进系统正式引进国内并启动初期市场推广，已取得包括科研院所、生物公司、基因公司等头部机构的客户，并在年内实现由上海市教委、上海市科委和上海交通大学医学院共同建设的国内外顶级免疫学研究所的正式装机，由此帮助公司实现核心技术瓶颈突破和产业链上游快速扩张；取得美国 Inflammatrix 公司国际领先的体外诊断及人工智能创新技术的中国区独家技术授权，引进并优化其基于机器学习的宿主免疫分析技术，并将其应用到新冠感染患者的早期诊断和风险分层领域；通过战略部署和技术转移合作与挪威 Genetic Analysis 公司达成合作，共同开创中国肠道微生态 LDT 检测市场，致力于开发和分销基于靶向的多组学分析技术产品，可以实现本地化科研及临床成果发表，同时将基于伴随诊断的肠道微生态新药靶点发现助推研发效率，实现国内诊断、研发、新药生产的产业链开发，并在年内与华中科技大学同济医学院协和医院、华中农业大学等多家华中地区顶级科研院所合作成立课题组，开展基于中国人群肠道微生态特点的多中心研究。以上灵活的合作方式，引进的产品可丰富公司全景产业链及服务体系，并与公司现有的 IVD 集约化服务及区域医学检验中心共建等主营业务产生较好的上下游协同、联动的效应，提高企业品牌知名度、盈利能力、市场占有率，为公司在价值链活动中获得竞争优势。

针对服务而言，公司由传统医疗供应链服务向医疗智能化、精益化转型升级。在原有的 SPD 业务中叠加 DRGs/DIP、CDSS 辅助诊疗等系统，为广阔市场中医联体及医共体单位提供基于医用耗材智能化、精益化管理服务基础上的智慧医疗 SaaS 级全栈式软硬件服务平台。其中，通过参股方式拥有并接入 DRGs/DIP 系统以设定医用耗材的使用目录，通过战略合作取得叠加 CDSS（辅助诊疗系统）以辅助医生诊疗处方对医用耗材的选择使用。通过业务场景的横向扩展，可以显著提高医疗机构客户对公司所提供集合系统的依赖性，赋能公司产品的集中采购服务实现盈利。

（六）自研智慧医疗信息化系统

自研智慧医疗信息化系统表现了公司在战略和战术上对智慧医疗整个作业流程的一个规划。全球经济一体化及市场特征，打破了企业间竞争与合作的地域限制增加了企业海外市场的可扩展性，加强了外部资源的可利用性，企业间的合作不断加强，技术标准的国际化趋势。面对这种复杂性、动态性的特点，我们需要建立一个网链结构的先进供应链管理平台，用于研究行业运营模式标准，和自身运营大数据分析，实现数字化的管理策略。

公司自主研发的“塞力斯集团企业信息管理平台”包含企业资源管理系统 SCM、仓储管理系统 WMS、运输管理系统 TMS、订单管理系统 OMS、第三方物流系统 TPL、供应链商业智能系统 SCBI。大到公司针对子公司运营的监管，大数据分析，行业数仓的建立；小到某一单一经营主体的基础信息的准入到销售计划及需求的采购，然后通过入库业务、出库业务等功能，对批次管理、盘点养护、质检管理和即时库存管理等功能综合运用的管理系统有效控制并跟踪仓库业务的物流和成本管理,该系统可以独立执行库存操作，也可与其他系统的单据结合使用，可为企业提供更为完整企业物流管理流程。通过追踪物流配送的线路，智能排车，物流追踪等功能以完善将要构建的子公司三方物流平台，实现现代化物流。计费系统会开展关于仓内的发货作业的物流计费分析成本，亦会开展关于三方仓库的租赁、使用、建设等各种计费规则的计费平台。实现大数据分析。建立属于我们塞力斯集团自己的数仓，助力于研究行业运营模式的变化，积极响应国家政策，推进医疗集约化管理平台。

目前，公司自研的智慧医疗信息化系统可以满足市场大部分医药商业公司的供应链管理信息化建设需求，以及支持个性化定制开发，一定程度上可达到商用水平。该系统仓储模块子系统可以为第三方公司提供医疗器械产品的收货、验收、入库、存储、保管、养护、出库、复核以及运输配送服务，并通过向第三方公司收取管理费，从而给公司带来额外收入。

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

	2022年	2021年	本年比上年 增减(%)	2020年
总资产	3,947,450,797.29	4,293,573,705.49	-8.06	3,906,340,123.35
归属于上市公司股东的净资产	1,402,963,552.08	1,562,078,741.56	-10.19	1,647,646,891.97
营业收入	2,308,631,655.32	2,599,547,348.18	-11.19	2,125,471,603.95
扣除与主营业	2,308,631,700	2,599,547,300		

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				
归属于上市公司股东的净利润	-154,417,230.00	-49,505,703.43	不适用	57,561,565.34
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-173,187,039.84	-50,631,238.94	不适用	60,557,143.83
经营活动产生的现金流量净额	28,121,714.93	-133,523,631.54	不适用	9,944,111.48
加权平均净资产收益率(%)	-10.98	-3.09	不适用	3.79
基本每股收益(元/股)	-0.7940	-0.25	不适用	0.29
稀释每股收益(元/股)	-0.7940	-0.25	不适用	0.29

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	578,884,225.92	571,017,483.93	612,596,154.95	546,133,790.52
归属于上市公司股东的净利润	21,185,477.22	-19,505,383.81	-6,694,509.19	-149,402,814.22
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	20,570,880.11	-19,890,404.34	-9,272,955.28	-164,594,560.33
经营活动产生的现金流量净额	-117,248,727.93	27,510,702.90	183,736,825.18	-65,877,085.22

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

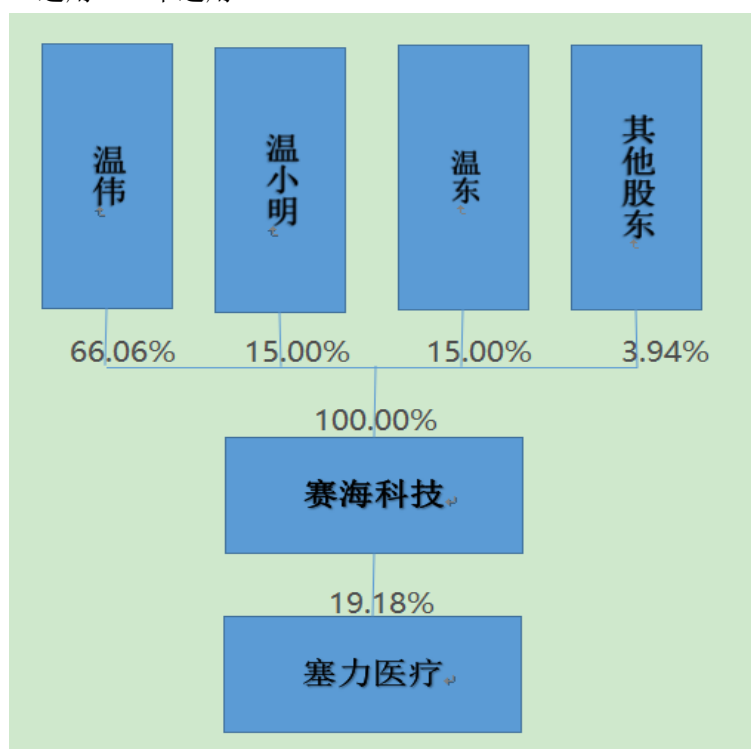
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）					27,446		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					25,534		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
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）					0		
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	
赛海（上海）健康科 技有限公司	-21,801,300	39,042,470	19.18	0	无		境内 非国 有法 人
黄剑锋	12,279,500	12,279,500	6.03	0	质押	12,279,500	境内 自然 人
温伟	0	9,634,208	4.73	0	质押	4,810,000	境内 自然 人
深圳市华润资本股权 投资有限公司—华润 医药（汕头）产业投 资基金合伙企业（有 限合伙）	-2,050,106	4,384,900	2.15	0	无	0	其他
浙江宁聚投资管理有 限公司—宁聚量化稳 盈 2 期私募证券投资 基金	3,983,200	3,983,200	1.96	0	无	0	其他
曲明彦	72,000	3,150,000	1.55	0	无	0	境内 自然 人
倪子涵	769,500	2,325,200	1.14	0	无	0	境内 自然 人

高华—汇丰— GOLDMAN, SACHS & CO. LLC	1,574,800	2,077,200	1.02	0	无	0	其他
朱晓红	941,200	1,668,100	0.82	0	无	0	境内 自然人
胡静	1,095,400	1,095,400	0.54	0	无	0	境内 自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	温伟先生系赛海（上海）健康科技有限公司控股股东 及实际控制人，持有其 66.06%股权。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

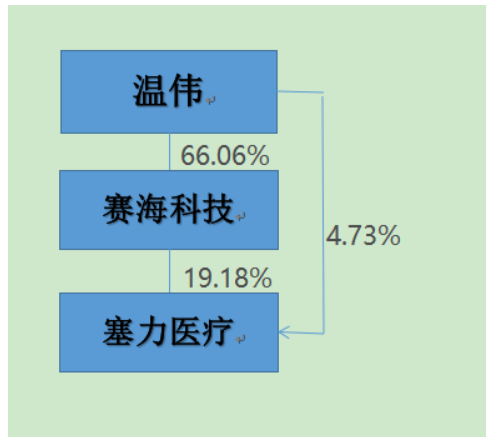
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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。

公司报告期内实现销售收入 23 亿元，较上年同期下降 11%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-17,318.70 万元。

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