

证券代码：833469

证券简称：爱普医疗

主办券商：财通证券



爱普医疗

NEEQ :833469

杭州爱普医疗器械股份有限公司

(HangZhou AiPu Medical Appliances Corporation Limited)

年报摘要

2015

杭州爱普医疗器械股份有限公司

2015 年年度报告摘要

一、重要提示

- 1.1 本年度报告摘要来自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于全国股份转让系统公司指定信息披露平台（www.neeq.com.cn或www.neeq.cc）的年度报告全文。
- 1.2 公司董事会及其董事、监事会及其监事、公司高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。
- 1.3 公司全体董事出席了审议本次年度报告的董事会会议。
- 1.4 中审亚太会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准无保留意见。
- 1.5 公司联系方式
- 董秘（信息披露事务负责人）：邵国平
- 电话：0571-23200966
- 电子信箱：hzaipugf@126.com
- 办公地址：杭州市富阳区富春街道春华村宝山路 1 号

二、主要财务数据和股本结构

2.1 主要财务数据

单位：元

	2015年	2014年	增减比例
总资产	45,723,727.10	34,099,328.71	34.09%
归属于挂牌公司股东的净资产	43,220,870.88	12,758,449.74	238.76%
营业收入	15,745,067.68	16,037,088.75	-1.82%
归属于挂牌公司股东的净利润	-1,037,578.86	3,890,945.77	-126.67%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	138,335.49	-552,010.44	125.06%
经营活动产生的现金流量净额	-3,172,327.82	-1,744,837.55	-
加权平均净资产收益率（依据归属于挂牌公	-6.66%	35.05%	-

司股东的净利润计算)			
加权平均净资产收益率（依据归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润计算）	-7.20%	34.78%	-
基本每股收益（元/股）	-0.06	0.39	-112.82%
稀释每股收益（元/股）	-0.06	0.39	-112.82%
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	2.29	1.28	78.91%

2.2 股本结构表

单位：股

股份性质		期初		期末	
		数量	比例%	数量	比例%
无限售条件的股份	无限售股份总数	0	0	0	0
	其中：控股股东、实际控制人	0	0	0	0
	董事、监事、高管	0	0	0	0
	核心员工	0	0	0	0
有限售条件的股份	有限售股份总数	18,900,000	100.00	18,900,000	100.00
	其中：控股股东、实际控制人	9,683,662	51.23	9,683,662	51.23
	董事、监事、高管	9,839,068	52.05	9,782,557	51.75
	核心员工	0	0	0	0
总股本		18,900,000	100.00	18,900,000	100.00
股东总数		18			

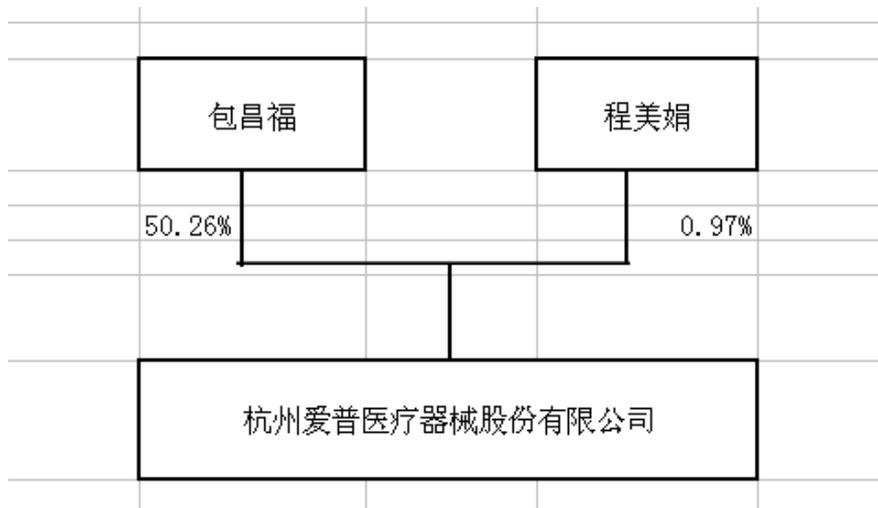
2.3 前10名股东持股情况表

单位：股

序号	股东姓名	股东性质	期初持股数	期内增减	期末持股数	期末持股比例	限售股份数	无限售股份数
1	包昌福	境内自然人	9,500,000	0	9,500,000	50.26%	9,500,000	0
2	浙江天松医疗器械股份有限公司	境内法人	8,193,607	0	8,193,607	43.35%	8,193,607	0
3	万峰	境内自然人	500,000	0	500,000	2.65%	500,000	0
4	程美娟	境内自	183,662	0	183,662	0.97%	183,662	0

		然人						
5	徐益明	境内自 然人	56,511	0	56,511	0.30%	56,511	0
6	徐杭富	境内自 然人	56,511	0	56,511	0.30%	56,511	0
7	邵国平	境内自 然人	56,511	0	56,511	0.30%	56,511	0
8	孙丽芳	境内自 然人	56,511	0	56,511	0.30%	56,511	0
9	金关华	境内自 然人	56,511	0	56,511	0.30%	56,511	0
10	徐含蕊	境内自 然人	28,256	0	28,256	0.15%	28,256	0
合计			18,688,080	0	18,688,080	98.88%	18,688,080	0

2.4 公司与控股股东、实际控制人之间的产权及控制关系的方框图。



三、管理层讨论与分析

(一) 商业模式

根据全国股份转让系统公司 2015 年 3 月制定的《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司属于医疗保健用品业，分类编码为 15101011，公司主要从事一次性医疗器械产品的研发、生产和销售。目前，公司主要产品包括医用缝合针、外科缝线等。公司拥有独立的研发、生产、销售模式，通过不间断地研发，提高产品品质，提升公司在行业内竞争力。良好的质量和合

适的价格，使得公司缝合线、缝合针产品具有较高的产品性价比，满足了对产品性价比要求高的医院的需求。公司依托自身成熟的产品研发技术团队，以及长期以来为客户服务所积累的丰富行业经验，结合以往产品制作的技术成果，根据客户的不同需求，为客户定制化研发与生产不同规格的产品，从而通过销售自主研发的一次性医疗器械用品实现盈利，目前公司拥有 10 项专利，并取得国家高新技术企业证书、ISO13485 医疗器械质量管理体系认证、GMP 体系认证、CE 体系认证等。产品在医疗细分行业属国内领先水平，特别是在心胸外科的产品，打破了进口产品垄断国内的局面，部分产品替代了进口产品，用于心脏搭桥、心脏换瓣等手术，创立了高品质的爱普品牌，产品销往全国各大省级大医院，并得到认可。

（一）盈利模式

公司自主研发一次性医疗器械用品并采用“经销为主、直销为辅”的销售模式实现盈利。为了稳定和提高产品利润率，公司一方面持续自主研发，开发适合客户需求的产品，在保持产品科技含量、市场竞争力的同时，加强前瞻性的技术研发与产品设计投入，寻求更为广阔的发展空间；另一方面，注重加强工艺流程控制，提高产品的质量，增强客户满意度。

（二）采购模式

公司生产所需的原材料主要通过采购部门向国内供应商采购，少部分产品原料核心配件需要进口，分别为医用缝合针、医用缝合线、钢丝，2015 年度进口医用缝合针、医用缝合线、钢丝的采购额分别为 321,888.4 元、141,655.34 元和 961408.37 元，占当年采购总额的比例分别为 3.18%、1.4%和 9.49%（此数据源自公司账面数据统计所得，未在本次审计报告中披露）。由于一次性医疗制品产品质量的好坏直接影响着患者的生命安全与康复情况，而原材料的质量与安全性则直接影响最终输出产品的质量和使用安全，所以对于主要原材料，公司采用与选定原材料供应商形成长期稳定合作关系的采购模式：根据以往采购情况对供应商进行评估，从中选择合适的供应商进行采购以尽量稳定原材料质量和采购价格。

原材料全年采购计划由生产计划部门参照以往年度生产情况及来年市场预测制定，具体单笔采购由生产计划部门会同生产车间与采购部门根据库存、销售和资金状况制定计划并实施。如需应对某些突发状况，如疫情爆发、自然灾害等造成的对某一类产品的市场需求突然急剧增长，公司采购部门会根据生产计划首先联系有稳定合作关系的供应商，若仍无法满足采购需求，再根据平时收集的供应商信息联系多家供应商提供样品送质检部门对原材料质量、性能进行检测，再选定合适的供应商。

（三）生产模式

公司实行以销定产的生产模式，生产计划严格按照订单及销售计划制定。一次性医疗制品行业的特点是产品种类、规格繁多，订单发生随机，每笔订单对产品需求量差距大，大部分产品除关键工艺外存在共用生产资源、设备、工艺的情况。为提高生产效率，提高设备利用率和实现产出率最大化，公司生产计划部门根据不同客户或订单需求，将涉及具体产品的工艺、技术信息进行汇总，通过生产线布局，柔性化配置生产资源实现精益生产，对关键工艺实行精确控制，实现对客户需求与订单的快速准确响应。

（四）销售模式

1、公司主要销售模式

根据医疗器械行业特点，公司采取直销和经销相结合的方式销售产品，其中大部分销售给不同地域、不同渠道的医疗器械经销商，或通过经销商与终端个人用户建立销售关系，另有少部分对医疗服务机构的直销是通过参加产品展会及行业研讨会，上门拜访客户等方式完成。

公司与经销商的合作模式为公司对经销商直接销售产品，通常采取“先款后货”、“现款现货”的收款方式，2014年开始公司为加大市场开拓力度、推广公司产品，逐步放宽对经销商的信用政策，对于新合作的经销商可赊销1-3个月，长期合作的经销商可适当放宽至3-6个月。经销商一般通过传真、电话形式订货，公司将货物交予运输单位并办理完成运输手续时作为销售收入确认时点；直销模式下，企业直接将货发去医院并同时开具发票，公司将货物交予运输单位并办理完成运输手续时作为销售收入确认时点。

2、可比公众公司的销售情况

国内医疗器械公众公司既有采用直销模式，也有经销模式，也存在“经销为主、直销为辅”模式的，目前国内公众公司中，淮安安洁医疗用品股份有限公司、南通华尔康医疗科技股份有限公司与本公司的产品相似度较高，销售模式也基本相似。

3、公司以“经销为主、直销为辅”为销售模式的原因

（1）公司的产品特点适于“经销为主、直销为辅”的销售模式

目前，公司产品品种、规格较多，公司主要产品一次性医用制品有别于其他大型医疗设备、植入耗材等医疗器械，一次性医用制品具有品种、规格繁多、临床应用领域广泛、并且用户对于一次性医用制品的采购存在单价低、批次多、单次采购金额小等特点。公司为保证

对客户的需求作出及时、快速的反应，通过经销模式在全国实现营销网络的搭建。各个区域的经销商通过该区域的区位优势，掌握了各种层次的客户，既有当地的大医院，也有设区的医疗服务站。经销模式使得公司能够更好的贴近客户，扩展营销网络，经销商通常能够实现更快速、周到的服务和相应能力，也避免了公司销售部门在当地的“水土不服”现象，减少了新市场的进入成本。

(2) 公司客户结构的分散度更适合“经销为主、直销为辅”

公司产品医用缝合针、带线缝合针、非吸收性外科缝线为一次性医用制品，该医用制品与普通药品及医疗器械比较，其单价较低，因此，为保证实现规模收益，公司必须与数量众多的客户形成业务关系，因此公司客户数量众多，分散度较高。2013年度、2014年度、2015年度，公司前五大客户的销售额占销售总额的比例分别为23.84%、33.25%和37.59%，客户结构的分散增加了直销模式的销售成本，会导致销售部门庞大冗杂，不利于公司直接管理，将占用较多管理精力和管理资源，不利于公司扩大生产和研发。通过采取经销商销售模式，公司能够利用经销商的渠道资源（包括资金、人员、销售网络等），降低销售成本；能够利用经销商的分销、配送优势，从而提高对市场的覆盖面。

(3) “经销为主、直销为辅”更适合我国国情

由于我国幅员辽阔、人口众多、医疗发展水平存在明显的地区差异，要想形成完整的销售网络十分不易，通常需要很长时间的运作，一般来说，销售网络的搭建需要耗时几年甚至耗时十余年，因此，目前公司所处行业中绝大部分竞争对手均采用经销模式。

报告期内，公司的商业模式较上年度没有发生较大变化。

(二) 报告期内经营情况回顾

2015年度，公司推进“稳定现有市场、拓展新市场”的营销策略，提升企业产品在国内医疗器械细分市场的占有率。

1、报告期内，公司实现营业收入15,745,067.68元，相比上年同期减少292,021.07元，减少幅度为1.82%，报告期内公司净利润为-1,054,597.36元，相比上年下降127.06%，主要是由于收入减少，管理费用中介服务费增加，利润亏损。

2、2015年9月21日，缝合针（带针）系列被评为2015年浙江省优秀工业产品，获得由浙江省优秀工业产品评选委员会颁发的《浙江省优秀工业产品证书》，证书编号：2015G-0001，提高了爱普产品的知名度。

3、挂牌成功：2015年10月8日，公司正式在全国中小企业股份转让系统申报挂牌成功。公司登陆“新三板”后，极大地提高了公司的品牌知名度和市场公信力，为公司未来的发展奠定了坚实的基础。

四、涉及财务报告的相关事项

- 4.1 与上年度财务报告相比，公司会计政策、会计估计和核算方法未发生变化。
- 4.2 公司本年度内未发生重大会计差错需更正或追溯重述的情况。
- 4.3 与上年度财务报告相比，公司财务报表合并范围未发生变化。
- 4.4 本年度财务报告经中审亚太会计师事务所（特殊普通合伙）审计并出具中审亚太审字(2016)020224号《审计报告》，标准无保留意见的审计报告。

杭州爱普医疗器械股份有限公司

2016年4月8日

