

塞力斯医疗科技集团股份有限公司

2021 年度董事会工作报告

2021 年，公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规及《公司章程》、《董事会议事规则》等相关规定，认真履行股东大会赋予的职责。公司董事会及时召集召开董事会及股东大会会议，决策公司重大事项，本着对全体股东负责的态度，认真贯彻落实股东大会的各项决议，不断规范公司法人治理结构，使公司保持持续、稳定、健康的发展态势，有效地保障了公司和全体股东的利益。现将公司董事会 2021 年度的工作情况报告如下：

一、2021 年工作回顾

2021 年系“十四五”开局之年及奔向 2035 年远景目标的新起点。塞力医疗面对国内外复杂的社会、政治、经济环境，克服新冠疫情不利影响，报告期内，公司实现营业收入约 26 亿元，同比增长约 23.81%。为充分履行社会责任，塞力医疗根据全国业务发展需要，逆势扩招岗位，员工人数由 2020 年的 1,300 余人大幅增至 2021 年底的 1,600 余人。公司积极调动企业内部资源，锻造组织力，从组织层面更大力度地系统性支持集团全国业务的快速拓展。2021 年公司坚定“双主业、双车轮”发展战略，完善生态系统，计划通过内生及外延增长方式，构筑“物联网+人工智能+医疗大数据”为基础的智慧医疗综合体系建设领域新高度。

（一）坚定“双主业、双车轮”发展战略，加速发展医疗智慧化

1、注重协同布局，深耕主业发展

2021 年度公司明确“医疗检验集约化（IVD）+医疗耗材集约化（SPD）”双主业的模式，医保改革下医疗机构管理逐渐朝着精细化、精益化发展，“医疗耗材集约化（SPD）”能对医院所有耗材包括高值耗材、低值耗材及 IVD 体外检测试剂进行管理，而“医疗检验集约化（IVD）”仅涉及到 IVD 体外检测试剂的管理，可将“医疗检验集约化（IVD）”视作“医疗耗材集约化（SPD）”的子集，未来“医疗耗材集约化（SPD）”会成为医疗机构供应链运营管理的主营模式。

2021 年度公司明确双车轮的业务增长模式——内车轮为公司在“第三方独立实验室、区域医学检验中心、先进诊断技术布局”为公司提供内生驱动力，可为公司提供利润增长来源及多级发展的可能性；外车轮为持续性拓展市场——通

过“医疗检验集约化（IVD）、医疗耗材集约化（SPD）”扩展市场规模，为公司内车轮业务抢占先发市场及渠道，利于公司战略整体实施。

2021年，公司“医疗耗材集约化（SPD）”营业收入为69,269.17万元，较上年增长95.63%，医疗耗材集约化（SPD）收入的爆发印证了公司前期发展战略的前瞻性与科学性。

其中，2021年度“医疗耗材集约化（SPD）”进展如下：

报告期内公司完成福建省福鼎市总医院（医共体）、江阴市人民医院、浙江大学舟山医院、吕梁市人民医院、襄阳市中医院、内蒙古阿拉善盟中心医院试剂耗材采购服务项目签约部署（部分已运营）。

2021年度“医疗耗材集约化（SPD）”爆发得益于公司前期信息化投入形成的业务护城河。公司智慧医疗创新中心研发的院端信息化系统，基于开源编程语言、分布式微服务架构等技术栈进行“医疗耗材集约化（SPD）”系统的设计、开发及运维部署，解决“卡脖子”的商用数据库核心问题，避免在未来全球格局不明朗情况下，被少数别有用心的底层系统厂商断供，减少自主可控方面风险。

2、丰富自产产品线，提高利润核心竞争力及利润水平

随着医保改革的推进，医疗机构实施精益化管理过程中，“医疗耗材集约化（SPD）”需要“国产替代”的精益化能力布局，因此，公司在2021年通过扩张塞力医疗旗下全资子公司塞力斯生物技术的生产基地，将武汉总部3,000 m²的GMP生产车间拓展至湖北及湖南共计近15000 m²的含GMP在内的全功能生产车间，并通过增加品类研发投入等举措增加自研产品类型以及提升利润。

塞力斯生物技术成立以来，已取得注册证书178件，其拳头产品管线，血栓与止血诊断产品已经实现检测项目菜单基本全覆盖，在27项凝血诊断试剂耗材注册证的基础上，拓展新的6项凝血诊断指标，是继三大进口品牌（Werfen 沃芬、Sysmex 希森美康、Stago 思塔高）后，国内率先同时具备PLG, PAI, α2PI, Anti-Xa, LA 筛查, LA 确诊6项检测项目产品的国内公司。

2021年度塞力斯生物技术营业收入达到8,068.59万元，销售额实现连年持续增长。2019年，为配合集团攻坚广阔市场的战略决定，扩充自有产品管线，塞力斯生物技术斥资在湖南建立IVD创新智造基地。新基地建筑面积8,000 m²，包括万级、十万级净化厂房3,000 m²，仪器生产车间2,000 m²，各类仓库2,000

m²，研发实验室 1,000 m²，初步形成凝血、自身免疫、快速诊断（POCT）、化学发光等检测试剂品类的全面布局。

公司在体外诊断产品投入顺应国产替代化趋势，丰富了公司自有产品的全线布局，同时充裕了公司“医疗耗材集约化（SPD）”可供应的可控自有品类，加强公司在医院检验领域中的核心竞争力和客户黏着度，体现公司布局各板块的业务契合性。

3、整合信息技术优势，顺势提供差异服务

公司为构筑自身在 IVD 领域高度，结合前期良好的信息技术服务能力、运营能力及终端把控能力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“医疗耗材集约化（SPD）”中叠加医保控费（DRGs）、医疗辅助诊断（CDSS）等系统，为广阔市场中医联体及医共体单位提供基于“物联网+人工智能+医疗大数据”医用耗材智能化、精益化管理服务基础上的智慧医疗综合体系建设智慧医疗软硬件服务平台。

根据国家发改委等 4 部门颁布的《“十四五”优质高效医疗卫生服务体系建设实施方案》、国家卫健委颁布的《“千县工程”县医院综合能力提升工作方案（2021-2025 年）》、国家医保局颁布的《DRG/DIP 支付方式改革三年行动计划》等政策，医疗信息化及 DRG/DIP 等医疗机构刚性需求，塞力医疗将在“医疗耗材集约化（SPD）”中接入医保控费（DRGs）系统（系统提供商：金豆医疗数据科技有限公司，为塞力医疗参股子公司）以设定医用耗材的使用目录，叠加医疗辅助诊断（CDSS）（系统提供商：北京人卫智数科技有限公司，为塞力医疗战略合作伙伴）以辅助医生诊疗处方对医用耗材选择使用，上述医疗机构对集合系统的依赖性可为公司有效增加医疗机构黏性，赋能公司集采服务实现盈利。截至汇报期，市场上推行“医疗耗材集约化（SPD）”的公司尚未存在结合上述多种自主可控软件为医疗机构提供综合集约化服务的案例。

塞力医疗深知医疗机构的广大土壤还是在区域、在基层，发力广阔市场，拟借助医疗深化改革、医疗信息化建设、医疗资源下沉的政策驱动推行区域医疗智能化。

4、优化公司组织架构，提升整体运营效率

公司通过梳理主营业务，根据现有“医疗检验集约化（IVD）、医疗耗材集约化（SPD）”双主业、医疗智能化转型需要、公司整体战略需要调整组织架构、配置最优人员。

面对公司业务规模不断扩大，分、子公司数量不断增多，管理难度不断加大的情况，公司采用二级管理架构，进一步加强对子公司管控，提升公司整体运营效率，可在一定程度上降低运营成本、防范运营风险，也为公司战略转型提供有力保障和支持。

（二）紧跟“碳达峰、碳中和”的绿色战略大道，力争实现医用耗材全生命周期服务

近年来，医废处置行业收到国家持续关注。2020年2月21日习近平总书记主持中共中央政治局会议讲话时提出：“要坚定不移打好三大攻坚战。打好污染防治攻坚战，推动生态环境质量持续好转，加快补齐医疗废物、危险废物收集处理设施方面短板。”疫情期间，各项医废管理政策密集发布，2021年《医疗废物管理条例》（修正版）出台。

2021年12月14日，塞力医疗为顺应政策导向与拥有全球领先的医疗废物就地处理技术路线的意大利 OMPECO 签署《总代理协议》，获得其在大中华地区（中国大陆、香港、澳门及台湾地区）长期无固定期限独家代理。2022年度，公司将 OMPECO 公司拥有的多项国际专利和国际认证的基于“摩擦热处理”（FHT）技术的医废处理系统引入国内各医疗机构。塞力医疗把握机遇，布局医废处理领域，将构建全链条碳排放清单与指标体系，探索节能、减碳、增效的发展道路，为“碳达峰、碳中和”的国家战略贡献公司的力量。

（三）充分利用金融工具，继续布局全球领先技术，创造发展新机遇

塞力医疗自上市以来，一直注重通过投资方式实现“医疗检验集约化（IVD）、医疗耗材集约化（SPD）”的全国布局，通过“投资+合作”引入国外先进产品及延申产业链。

1、公司前期战略投资的美国 LevitasBio™公司首创的无标记、液体磁悬浮、微流控细胞分选、富集系统 LeviCell™已正式落地中国上海并启动初期市场推广，报告期内已取得包括科研院所、生物公司、基因公司等头部机构的试用客户。

2、报告期内，公司全资子公司塞力斯（上海）医疗科技有限公司与意大利 OMPECO 公司签署《总代理协议》，获得 OMPECO 公司在大中华地区（中国大陆、香港、澳门及台湾地区）长期无固定期限独家代理，将拥有多项国际专利和国际认证（QS 9001、QS14001）的基于“摩擦热处理”（FHT）技术的医废处理系统进入引入中国市场。

塞力医疗原有投资资金来源于自有资金及自筹资金，且上述战略投资企业虽技术优势明显，后期发展潜力巨大，但由于投资款较高、投入周期较长，2021 年塞力医疗通过与高盛汇金合作设立产业基金方式，拟通过基金培育在医疗耗材领域的优质企业，培育企业的经营状况达到塞力医疗要求再并入体内，一方面塞力医疗使用更加市场化的投资模式，另一方面也利于塞力医疗能筛选真正优质具有高成长和收益的企业，通过投资提高塞力医疗整体盈利水平和盈利质量，达到资产增值目的，公司也将在 2022 年发起或参与基金，使用更加市场化的投资模式，有效把握机会。

（四）多维度战略合作，构建 IVD 全价值链服务

塞力医疗通过多维度合作布局公司战略领先性，通过科技及技术整合，落脚“第三方独立实验室（ICL）”和“区域检验中心（RMCL）”，“第三方独立实验室（ICL）”和“区域检验中心（RMCL）”是公司为用户提供检验科全价值链服务的重要组成部分，也是公司整体战略的一部分。同时是公司开拓精准医疗临床检测市场，积极推进第三方独立医学诊断平台向病理诊断实验室、区域公共服务检测等领域拓展的体现。其中：

1、报告期内，公司战略投资北京康达行健科技发展有限公司，共同开发及推广“免疫细胞培养技术”；

2、报告期内，与北京人卫智数科技公司（人民卫生出版社唯一授权开展的医学知识库，全国唯一正版知识库）签署基于智慧医院信息化平台建设的战略合作协议，在医疗耗材集约化领域开展排他性合作，协同共建人工智能医疗综合技术方案，为广大基层医疗机构院内外终端场景进行赋能；

3、报告期内，与上海衡道病理签署《关于医院病理科室在“医院 SPD 智慧精益管理”模式下共建战略合作协议》，并拟建智能化病理诊断联合实验室；

4、报告期内，公司亮相第四届进口博览会，与全球医疗健康行业的领导者雅培分子诊断、基因测序领导者因美纳达成战略合作，致力共同开拓精准医疗临床检测市场。

5、2022年3月，塞力医疗旗下第三方独立医学诊断机构——上海塞力斯医学检验实验室顺利通过上海市卫健委验收，并获得《医疗机构执业许可证》。目前已经具备并规划建设包括：高通量测序平台（NGS 测序、三代 SMRT 测序）、NanoString 数字化多重核酸定量技术平台、Luminex 200 液相悬浮芯片分析系统、分子诊断技术平台（含 qPCR）、核酸质谱技术平台、血栓与止血技术平台、生化免疫技术平台、微生物鉴定技术平台……

2022年4月，上海塞力斯医学检验实验室已经获批新冠核酸检测机构“白名单”，开始为抗击上海疫情贡献自己的力量。上海塞力斯医学检验实验室致力于为客户提供“医学诊断服务整体解决方案”，积极推进第三方独立医学诊断平台向病理诊断实验室、区域公共服务检测等领域拓展。

公司先进的检验技术将通过“第三方独立实验室(ICL)”及“区域检验中心(RMCL)”的模式优先服务于国内患者。

（五）加速应收账款回收，改善公司现金流状况

塞力医疗处于医用耗材的流通领域，业务形态上难以避免垫资，但塞力医疗绝大多数的下游客户为三甲医院，应收账款无法回收风险较小。自2020年疫情开始，由于医保资金支付紧张，医疗机构回款周期延长，导致公司应收账款回收周期相应延长、规模相应加大，最终导致公司融资成本上升。2021年，公司通过招行ABS（应收账款转让类资管/信托类产品方式进行融资）、挂牌应收账款等方式，加速回收应收账款。

（六）改善股东结构，提升公司治理水平

2021年，塞力医疗的控股股东赛海（上海）健康科技有限公司为引入战略投资者，优化塞力医疗股东结构，通过协议转让方式将股份转让给私募基金，以获得股东对塞力医疗的经营支持，同时增加市场对塞力医疗的关注度。在第四次董事会换届中，塞力医疗审慎判断董事履职能力，选择在财务、法律及行业内具有丰富经验的人选，优化董事会结构以不断提高公司治理水平。

二、2021年度董事会履职情况

2021年8月，公司第三届董事会任期届满，经董事会及股东大会选举组成了公司第四届董事会。公司第四届董事会设董事8人，其中独立董事3名，董事会的人数及人员构成符合法律法规和《公司章程》的要求。各位董事能够依据《公司法》、《公司章程》、《董事会议事规则》等法律、法规及各项制度开展工作，亲自参加会议，对各项议案进行审议，勤勉尽责地履行职责和义务。独立董事能够不受公司控股股东、实际控制人以及其他与公司存在利害关系的单位或个人的影响，独立履行职责，对公司的重大事项均能发表独立意见。同时，董事会下设各专门委员会认真开展工作，充分行使职权并发挥了应有的作用。具体履职情况如下：

1、董事会履职情况

2021年，公司共召开14次董事会会议，会议的召集与召开程序、出席会议人员的资格、会议表决程序、表决结果和决议内容均符合法律法规的规定，对公司的战略规划、经营情况、财务状况等各项事宜做出审议与决策。

公司董事会下设战略委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会四个专门委员会。报告期内，公司董事会各专门委员会认真开展各项工作，充分发挥专业职能作用，依照相关工作细则规定规范运作，忠实、勤勉地履行义务，就公司经营重要事项进行研究，为董事会的科学决策、公司的规范运作发挥了积极作用。

公司独立董事严格按照《上市公司独立董事规则》、《独立董事工作制度》等相关规定履行职责，积极出席相关会议，认真审议董事会的各项议案，有关需要独立董事发表事前认可意见或独立意见的重大事项均按要求发表了相关意见，充分发挥了独立董事作用，为董事会的科学决策提供了有效保障。

2、董事会对股东大会决议的执行情况

2021年，公司董事会充分发挥董事会在公司治理体系中的作用，共组织召开5次股东大会，公司董事会严格按照股东大会的授权，认真执行了股东大会通过的各项决议，维护了全体股东的利益，保证股东能够依法行使职权，推动了公司长期、稳健、可持续发展。

3、信息披露情况

2021 年度，公司董事会严格遵守信息披露的有关规定，按照中国证监会、上海证券交易所的相关规定按时完成定期报告披露工作，并根据公司实际情况，真实、准确、完整、及时发布了各类临时公告，忠实履行了信息披露义务，确保投资者及时了解公司重大事项，最大程度地保护投资者利益。

4、投资者关系管理

2021 年度，公司认真做好公司投资者关系管理工作，协调公司与证券监管机构、股东及共同控制人、保荐人、证券服务机构、媒体等之间的信息沟通。加强了投资者对公司的认识，促进了公司与投资者之间的良性互动关系，不断提升了公司的核心竞争力和投资价值，切实保护投资者利益，努力实现公司价值最大化和股东利益最大化。

三、2022 年度董事会工作计划

2022 年是实施“十四五”规划的重要一年，公司董事会将继续严格遵守《公司法》、《证券法》、《上海证券交易所股票上市规则》等法律、法规和规范性文件及《公司章程》的有关规定，忠实履行董事会职责，谨慎、认真、勤勉地行使公司及股东大会所赋予的各项职权，推动公司业务稳健发展。具体如下：

（一）聚焦国家战略，探索发展机遇

根据国家“碳达峰、碳中和”的国策，打造公司——医用耗材全生命周期服务提供商的站位，把握机遇，布局医废处理领域，构建全链条碳排放清单与指标体系，探索节能、减碳、增效的发展道路，提高公司行业竞争力。

（二）持续促进主营业务发展

2022 年，公司将按照既定的发展战略，在提升医疗检验集约化（IVD）、医疗耗材集约化（SPD）及区域检验中心（RMCL）业务市场份额的同时，通过现代信息技术和智能化设备的应用，持续完善医疗供应链服务体系，向上下游提供供应链增值服务，挖掘新的利润增长点。

（三）完善公司产品线

公司是国内较早能在血栓与止血领域形成规模生产及销售的体外诊断试剂企业，同时公司也在逐步完善化学发光、自身免疫性疾病、特定蛋白、快检、流式细胞等产品线。2021 年度，公司共有 178 项注册证，其中新增一类注册证或备案凭证 8 个，新增二类注册证或备案凭证 116 个，湖南创新体外诊断产品研发制

造基地投入使用。2022 年度，公司将在此基础上不断推动创新产品的研发生产，完善公司自有产品线，同时通过自身渠道服务优势，助力产品的市场转化，提升盈利能力。

（四）扩展融资渠道

公司未来拟通过再融资、金融机构融资等各种手段，扩展融资来源，降低对单一渠道的依赖，以减少对单一融资渠道变化引发的系统性风险。通过充足的资金支持公司扩张业务。

（五）严格执行财务预算

2022 年伊始，在公司确定战略方向后，公司召开各事业部研讨会，分别确定年度利润目标。公司将以月度为单位，督促各部门严格执行预算。相信公司整体经营状况会在 2022 年产生较大改变。

（六）保障优秀人才供应

2022 年，公司将继续优化组织架构，持续供应专业能力强、效率高、积极进取的人才，保障业绩目标达成。

塞力斯医疗科技集团股份有限公司董事会

2021 年 4 月 25 日