

# 2025年度总经理工作报告

2025年度，在骨科集采常态化背景下，公司坚持贯彻执行内生与外延并重的发展战略，结合国内医疗器械市场的发展趋势，持续对主营业务进行优化和调整，集中和整合公司资源，始终专注于骨科微创业务，逐步剥离医疗消毒、贸易业务等非核心业务，坚持深耕主业、稳健经营原则，对外持续拓展市场渠道、优化客户服务体系，深化与各级医疗机构合作，拓宽产品覆盖范围；对内严格进行成本费用管控，优化供应链管理、精简运营流程，有效对冲集采带来的利润压力，全年实现经营业绩稳中有进，不断提升公司整体运营效率和行业地位。

因公司2024年度内部控制审计报告被出具非标意见，公司股票自5月起被实施其他风险警示，简称变更为“ST 凯利”。报告期内公司管理层将内部控制缺陷全面整改、ST 风险稳妥化解、积极配合监管机构列为全年核心工作重点，严格对标监管规则及内控规范要求，以问题为导向、以整改为抓手，统筹推进合规建设与经营发展，各项工作取得显著成效。

## 一、2025年度经营情况回顾

### （一）总体经营情况

2025年度，公司实现营业总收入96,306.35万元，较上年减少2,145.53万元，降幅2.18%，营业利润和利润总额分别为14,374.91万元和14,548.22万元，分别较上年同期增长234.33%和231.81%；归属于上市公司股东的净利润13,488.60万元，扣除非经常损益后归属于上市公司股东的净利润6,985.52万元，分别较上年同期增长227.77%和206.97%。报告期内，公司整体经营业绩较上年同期有较大幅度增长，主要受以下因素综合影响：

1、报告期内，椎体微创业务实现销售收入31,483.20万元，较上年增加3,865.45万元，增幅14.00%；毛利率61.00%，较上年的55.40%，有所上升，主要系公司加大高毛利产品推广力度导致相关产品收入增长。

2、报告期内，创伤类或脊柱类骨科植入物业务实现销售收入6,220.51万元，较上年减少228.76万元，降幅3.55%；毛利率47.04%，与上年的40.36%相比，有所上升，主要系公司及全资子公司艾迪尔根据市场反馈调整产品销售结构，积极推进生产流程优化、产品工艺改进等降本增效管控措施，此外本年度不再合并赛技公司由此导致低毛利率的骨科加工收入下降，以上因素导致该板块业务毛利率略有提高。

3、报告期内，低温射频（能量平台）业务实现销售收入23,561.37万元，较上年增长1,687.49万元，增幅7.71%；毛利率74.72%，与上年的78.00%，略有下降。主要系子公司Elliquence公司在海外的销售保持稳步增长态势，但由于美国关税政策导致关税成本增加毛利率相应下降。

4、报告期内，消毒灭菌服务实现销售收入23,326.61万元，较上年减少2,747.17万元，降幅10.54%，收入下降主要系处置子公司洁诺医疗所致（合并1-10月），本年度毛利率42.32%，与上年的42.93%，基本持平。

5、本报告期是省际联盟主导的创伤类集采、国家骨科脊柱集采的到期续约关键年度，公司秉持谨慎态度，结合过去三年集采政策下的市场需求变化以及产品更新换代等因素，根据成本与可变现净值孰低的减值测试方法，对部分消化周期较长去化难度较高的存货计提存货跌价准备3,846.90万元。

6、报告期内，因触发回购条款公司依约向利格智创公司转让持有的全部利格泰股权，公司据此确认公允价值变动收益8,227.18万元；此外，公司分析相关投资公司目前的经营情况、研发进展、所处市场环境以及最新融资情况，并借鉴了第三方评估机构的专业意见，针对部分投资，本报告期确认公允价值变动损失4,445.28万元（其中：其他综合收益减少930.55万元，公允价值变动收益减少3,514.73万元）。

6、因政府补助、理财收益、公允价值变动以及股权处置损益等因素综合影响，本报告期内非经常性损益对归属于上市公司股东的净利润的影响为6,503.08万元，而上年度为-4,025.99万元。

2025年度，经营活动产生的现金流量净额为18,908.83万元，较上年度增长了3,133.60万元，增幅19.86%，主要系公司开源节流，通过严格控制成本及费用发生，尽力缩减运营开支，公司的整体经营性现金流量净额指标相对于净利润指标表现良好，报告期内公司整体经营情况和融资结构保持健康状态。

## （二）研发注册管理

2025年度，公司根据未来发展战略计划和产品线布局，积极投入多项新产品研发，同时公司多项新产品研发项目已经进入产品设计、临床试验或申请注册阶段，主要包括骨科（脊柱、创伤）领域、运动医学领域等产品。基于自主创新能力及公司核心技术平台，公司也在其他领域开展新产品研发项目，进一步巩固发展公司在国内椎体成形微创介入器械的领导地位。报告期内研发投入总计为5,313.35万元，较上年同期增加915.01万元，增幅为20.80%，报告期内研发投入占当期营业收入比为5.52%，较上年增加1.05个百分点。

公司一如既往地高度重视知识产权管理工作，本报告期内公司授权专利共15项，新增专利申请10项，其中发明专利2项。公司依托专业的研发团队并结合外延并购战略，瞄准骨科医疗器械的发展趋势，坚持产品的滚动开发，逐步实现公司产品从技术跟随到技术创新和领先的转换。未来，公司将以骨科微创手术产品为研发核心，进一步加强研发投入，保证公司在未来的市场竞争中处于优势地位。

### （三）生产体系管理

在生产经营及管理方面，公司以市场营销、生产管理、质量管控和成本控制为主线，以生产管理和品质管控为重点，强化规范化生产管理理念，不断提高品质管控能力。报告期内，公司持续关注生产计划合理性，根据生产拉动需求动态安排原材料供应。公司继续优化生产工序和作业流程，提高生产效率，力争实现技术降本、管理降本；规范采购管理，通过加强集中采购、多方比价等方式，节约成本；加强质量控制和安全生产管理，减少废品和返工损失；严格按照生产工艺流程，以安全生产为中心，开展全面质量管理，加强员工培训和管理，无重大安全生产及产品临床医疗质量事故发生。

### （四）投资管理

依据内生与外延并重的中长期发展战略，公司发挥上市公司资本运作优势，充分利用上市公司融资平台，公司适时开展企业投资收购，进行国内外行业资源整合，构建多层次的产业链布局，公司已经形成了一个以骨科耗材、骨科设备为主的高值医疗器械综合性平台企业。

报告期内，公司持续加强投资管理，强化项目实地走访调研，深化投后常态化跟踪与精细化管控，有序推进洁诺医疗消毒、润志泰器械贸易、利格泰运动医学等非协同资产梳理处置，并通过协议转让的方式适时部分退出对上海赛立维生物科技有限公司的投资，回笼流动资金并优化存量资产结构。

为促进公司长远发展，满足公司未来战略发展需求，充分借助专业投资机构的资源优势，进一步拓宽公司行业领域、提升综合竞争力，报告期内，公司完成以自有资金对动之医学增资378.42万元，对弘盛厚德基金增资1500万元。此外，公司拟通过受让股权并认购新增注册资本的方式加大对动之医学进行投资，公司拟以119.13万元的对价受让上海立赛管理咨询合伙企业（有限合伙）持有的动之医学1.1914%股权、以357.41万元的对价受让袁征持有的动之医学3.5741%股权，同时，公司将动之医学增资2,000万元，交易完成后，公司对动之医学的持股比例从37.9528%增加至50.9014%，截止本报告期末，该项一揽子交易尚未完成。

## （五）人力资源管理

2025年度，公司进一步优化人员结构，完善了人力资源管理体系，依托科学的考核、培养、选拔和激励制度打造可持续发展人才的环境，公司在通过外延并购亦不断增强人力资源的建设，拥有了一支在骨科创伤、脊柱产品、骨科能量平台及耗材等领域产品研发、生产、质量体系、市场和销售人力资源团队，通过不断地人力资源吸收整合，将确保公司在行业内的竞争优势，为公司未来长期稳定的快速发展提供了强有力的保障。

## （六）内部控制管理

2025年度，公司以内部控制缺陷整改为契机，全面修订了《章程》、《股东会议事规则》、《董事会议事规则》、《总经理工作规则》、《对外投资管理制度》、《关联交易决策制度》等多项核心治理制度，新制定了《反舞弊预举报制度》，通过梳理关键业务流程、识别控制薄弱环节、严管审批机制，对原有内控制度进行补充、修订与完善，构建了更加严谨、高效的风险防范与控制体系，公司积极组织合规培训，加深员工对证券法律法规的理解，提高风险防范和规范运作意识。

公司始终坚守合规经营底线，将内部控制缺陷全面整改、ST 风险稳妥化解列为首要工作重点与核心攻坚任务，严格对标监管规则及内控规范要求，全面梳理现存问题、深挖根源症结、细化整改方案、持续健全内部控制体系，补齐管理短板、筑牢内控防线。同时，主动加强与监管机构的常态化沟通对接，及时如实报送整改进展、如实披露相关信息，全程积极配合监管机构开展现场核查、专项督导、问询答疑及各项监管工作，不折不扣落实监管意见与整改要求，全力以赴提升整改质效，稳步推进风险化解相关工作，切实维护公司规范运作及全体投资者合法权益。

## 二、2026年度发展展望

2026年度，公司将继续积极应对国家层面或省际联盟的集采政策，巩固现有椎体成形微创介入手术系统的市场领先地位，立足骨科微创主业，统筹推进各项重点工作，兼顾合规经营与高质量发展，全力推动公司重回规范健康发展轨道，切实回报全体股东信任，具体重点工作如下：

- 1、积极应对骨科集采常态化续约。密切跟踪集采政策动态，深入分析续约规则与报价逻辑，结合公司产品成本、市场份额及行业竞争格局，制定科学合理的续约报价策略；优化集采产品供应链管理，提升产能利用率，优化材料、工艺、结构，在不降低临床性能前提下，严控集采产品成本，确保续约中标并维持合理盈利水平，对冲集采常态化带来的经营压力，保障核心业务稳定。

2、巩固现有椎体成形微创介入手术系统的市场领先地位。深耕脊柱微创核心赛道，持续优化椎体成形系列产品性能，丰富产品规格，满足不同临床场景需求；强化与各级医疗机构、核心专家的合作，开展临床学术推广与技术培训，深化市场渗透；同时优化营销渠道，完善客户服务体系，提升客户粘性，进一步扩大市场份额，巩固行业领先优势。

3、继续强化成本管控和费用管控。坚持精细化管理，优化生产流程，降低原材料采购、生产制造等环节成本，提升运营效率；严格控制销售费用、管理费用、研发费用等各项期间费用，建立费用预算动态管控机制，杜绝浪费，合理配置资源，将成本费用管控成效转化为经营效益，为公司盈利提升和可持续发展提供支撑。

4、积极开拓海外业务及加大海外市场投入。依托公司现有微创产品技术优势，组建专业海外拓展团队，调研海外市场需求与准入规则，重点布局美洲、东南亚、欧洲等潜力市场；加大海外市场投入，推进产品海外注册、品牌推广与渠道建设，逐步拓展海外销售网络，培育海外业务新增长点，降低单一国内市场依赖，提升公司全球竞争力。

5、适时开展外延并购。立足骨科微创主业，紧扣公司发展战略，结合行业并购机遇，理性评估并购性价比，优先选择现金流稳定、技术成熟、与骨科微创主业高度契合、并购后整合难度较低的标的；严格履行并购合规流程，做好标的尽职调查与风险评估，确保并购标的与公司主业高度协同，通过并购补齐产品短板、拓展市场渠道、提升技术实力，助力公司快速发展。

6、聚焦主业创新，推动公司规范健康发展，坚持以骨科微创为主业，加大研发投入，聚焦椎体成形、低温射频等核心产品的迭代升级，布局3D打印、可降解材料、骨科填充物等前沿技术，提升产品核心竞争力；持续巩固内控整改成果，完善内控长效机制，严格遵守监管规则，规范公司治理与信息披露；统筹推进经营提质与合规发展，稳步提升公司经营业绩与核心价值，以扎实的发展成效回报全体股东。

以上是公司管理层对2025年度工作的简要总结和未来发展展望。请审议！

上海凯利泰医疗科技股份有限公司

2026年4月17日