

证券代码：834819

证券简称：玛诺生物 主办券商：东北证券股份有限公司

北京玛诺生物制药股份有限公司

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 不存在董事、监事、高级管理人员对年度报告内容存在异议或无法保证其真实、准确、完整。

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 大信会计师事务所（特殊普通合伙）对本公司本年度财务报告进行了审计，并且出具了标准无保留意见的审计报告。

1.5 公司联系方式

董秘（信息披露事务负责人）：刘满江

电话：010-85296117

电子信箱：office@marrbio.com

办公地址：北京市怀柔区雁栖工业开发区 25 号

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

单位：元

	2015年	2014年	增减比例
总资产	33,563,153.98	12,590,326.81	166.58%
归属于挂牌公司股东的净资产	32,258,904.53	-910,524.69	3,642.89%
营业收入	17,948,443.83	8,462,072.41	112.10%
归属于挂牌公司股东的净利润	3,169,429.22	-1,083,579.88	392.50%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	3,065,933.22	-1,100,919.88	378.49%
经营活动产生的现金流量净额	-11,903,290.22	-1,551,931.08	-
加权平均净资产收益率（依据归属于挂牌公司股东的净利润计算）	20.22%	293.86%	-
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）	19.56%	298.57%	-
基本每股收益（元/股）	0.11	-0.04	375.00%
稀释每股收益（元/股）	-	-	-
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	1.08	-0.03	3,700.00%

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	0.00%	0	0.00%
	其中：控股股东、实际控制人	0	0.00%	0	0.00%
	董事、监事、高管	0	0.00%	0	0.00%
	核心员工	0	0.00%	0	0.00%
有限售条件的股份	有限售股份总数	28,464,852	100.00%	30,000,000	100.00%
	其中：控股股东、实际控制人	17,790,533	62.50%	17,812,500	59.38%
	董事、监事、高管	0	0.00%	1,500,000	5.00%
	核心员工	0	0.00%	0	0.00%
总股本		28,464,852	-	30,000,000	-
股东总数		5			

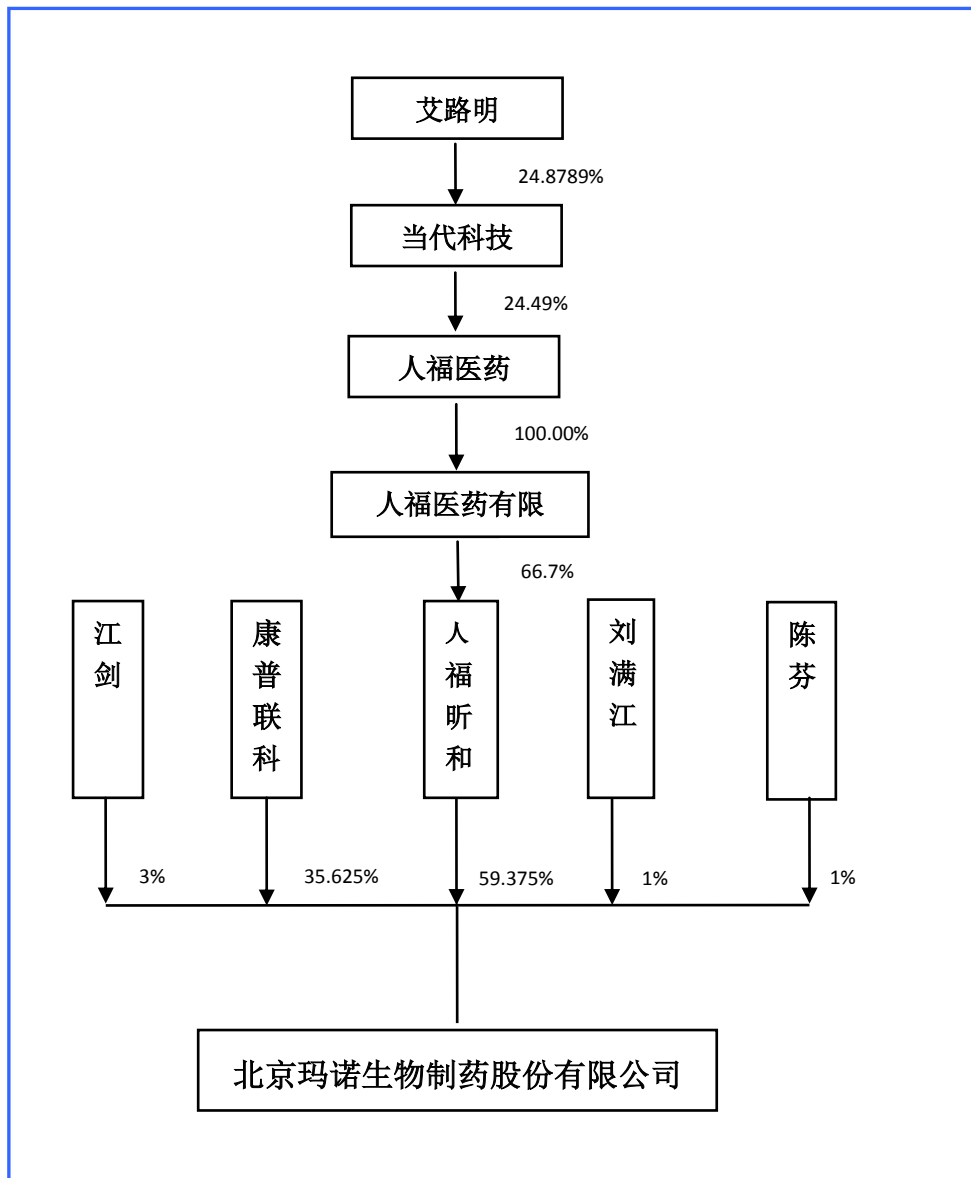
2.3 前 10 名股东持股情况表

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	质押或冻结的股份数
1	武汉人福昕和生物医药有限公司	境内非国有法人	17,790,533	21,967	17,812,500	59.38%	17,812,500	0	0
2	康普联科（北京）科技发展有限公司	境内非国有法人	10,674,319	13,181	10,687,500	35.62%	10,687,500	0	0
3	江剑	境内自然人	0	900,000	900,000	3.00%	900,000	0	0
4	刘满江	境内自然人	0	300,000	300,000	1.00%	300,000	0	0
5	陈芬	境内自然人	0	300,000	300,000	1.00%	300,000	0	0
合计			28,464,852	1,535,148	30,000,000	100.00%	30,000,000	0	0

注：“股东性质”包括国家、国有法人、境内非国有法人、境内自然人、境外法人、境外自然人等。

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

3.1 报告期内经营情况回顾

以公司新三板挂牌为契机，2015 年是公司发展中具有战略意义的一年，也是公司发展崭新的一年。公司借助时代进步的市场机遇，积极发掘股东、社会和自身资源，实现经济效益稳步增长，治理水平明显提升，管理体系不断完善，各项工作取得显著进展。

1、经济效益快速稳步增长。

2015 年期末资产总额 3,356.32 万元，比 2014 年同期增长 166.58%；2015 年度营业收入 1,794.84 万元，比 2014 年同期增长 112.10%；2015 年度归属于挂牌公司股东的净利润 316.94 万元，比 2014 年同期增长 392.50%；2015 年度基本每股收益 0.11 元，比 2014 年同期增长 375%；2015 年毛利率为 73.61%，比 2014 年毛利率 77.99%略有下降；经营活动产生的现金流量净额-1,190.33 万元，主要影响因素为 2015 年 6 月公司归还往来款 1,212.82 万元。公司发展呈现出快速稳定增长的态势。

2、新三板挂牌激发企业内部活力。

从 2015 年 3 月份立项到 12 月 17 日，历时九个月完成了公司在新三板的挂牌，为下一步的发展创造了极为有利的条件。借此契机，完善法人治理体系，公司股东大会、董事会、监事会和总经理办公会议按照公司管理制度进行投资、管理和经营决策与监督，同时也促进了内控规范和财务管理水平的提高。同时，公司在新三板挂牌，凝聚内部共识，形成股东、管理层、员工三方的愿景统一，激发员工的主动性、积极性，团队更有凝聚力、战斗力，为下一步的发展奠定坚实的基础。

3、整合营销提升品牌价值。

公司以承担社会责任为出发点，围绕艾滋病检测产品的行业特点，充分调动社会资源，积极参与和推动艾滋病防治工作，以艾滋病防治知识的宣传和教育为重点，实现企业发展与社会进步的融和。积极大胆探索整合营销，持续推动和加强与天猫、京东商城等电商平台的合作。2015 年 5 月份，联合武汉大学，进行校园“性安全教育”公益活动；2015 年 7 月，联合春雨医生、赛柏蓝，借助“七夕”情人节，发布健康大数据报告，挖掘节后经济；2015 年 11 月联合阿里健康、朝阳区 CDC、北京市性艾协会，借助社会热点，在三里屯进行艾滋防治宣传活动，以及“试衣间”公益检测；2015 年 12 月 1 日，联合国家 CDC、阿里健康、天猫、百度，在艾滋病日发布大数据报告，进行线上防艾公益活动。

爱卫品牌在艾滋病检测产品中的行业地位进一步的巩固和加强，为 2015 年的销售增长创造了条件。尤其是 2015 年 12 月份，在销售实现大幅增长的同时，成功的摸索出了具有玛诺生物特点的极高性价比的营销方案，验证了营销模式的成立。

4、完善行业内产品布局。

(1) 政府集采销售市场，2015 年完成销售收入 329 万元，比去年同期增长 40%，并且形成了老客户、新客户和新产品三分天下的格局，在降低了风险的同时，也为 2016 年的增长奠定了基础。

(2) 公司对爱卫产品以用户体验为中心进行了升级，2015 年 11 月爱卫金装上市，推出新包装产品，进一步拉开与国内竞争产品的差距。公司产品在继续保持高端产品垄断地位的基础上，新推出了低端无创检测产品，形成品牌的高低搭配，进一步巩固了行业内的优势地位。

(3) 2015 年 9 月针对公司艾滋病检测产品推出 APP 应用“艾读”，更好的为客户提升产品使用体验，并以此加强客户服务，为客户提供更便捷的咨询服务渠道。

(4) 公司设立全资子公司麦威（北京）科技有限公司，作为公司的经销、合作、产品平台，并将通过代理、合作等形式，拓展公司产品线，挖掘公司产品渠道价值，增长市场竞争能力，巩固行业内市场的主导地位。

5、积极探索国际业务。

HIV 无创检测产品的国际市场，仍然处于待开发的阶段，公司在 2015 年与推动爱卫产品在台湾的进口注册，并开始着手启动海外业务，完成了 HIV 产品 FDA 认证的前期调研和准备工作。同时，也在同步推进 WHO PQ 认证和非洲、东南亚业务拓展的工作。

6、强化产品质量管理。

公司秉持“质量就是生命，精准源于责任”的宗旨，进一步加强产品质量管理体系建设，在 2015 年以公司产品延续注册为为契机，完成质量管理体系文件全面修改由 C 版升级到 D 版，加强人员的培训，提升软硬件水平，公司产品出厂合格率达到 100%，产品质量受到客户的好评。

3.2 竞争优势分析

1、品牌和经营优势（公司的客户、合作、开展的活动）

爱卫是我国首个获批上市的艾滋病唾液检测试剂，多年来凭借先进的技术、准确的检测率，获得了消费者的认可。中国国家疾病预防控制中心、河南省疾病预防控制中心、湖北省疾病预防控制中心

控制中心、四川省疾病预防控制中心、新疆维吾尔自治区疾病预防控制中心、北京市地坛医院、中国人民解放军第三零二医院等国内权威机构出具检测报告，使用 aware 爱卫产品在中国开展临床考核，检测 5 个省区的 3276 例受试者，准确率为 99.8%，产品优质、可靠，受到客户的信赖和欢迎。

2、质量管理优势和人才优势

公司已通过 ISO13485、ISO9001 国际质量体系认证，公司的供应商均为国际领先品牌，原料选取均有品质保证；公司将质量保证贯穿了生产全过程，包括对供应商审计、原辅料采购、物料进货储存发放、中间体与半成品制备、成品出厂等各个环节，实现了生产全过程的质量管控。当前公司已拥有中国国内最高标准的品质管理体系，未来着眼于跨越全球市场的准入门槛。

公司配备一流的研发技术团队，在产品的研发方面能力突出，公司长期聘任资深生产专家，对公司的产品进行管理和控制，公司定期对员工进行培训，提升公司员工整体素质和能力。公司充分利用位于北京的区域优势，从 POCT+互联网+快消品等领域吸引、培养跨界人才，增强了与传统试剂行业的竞争优势。

3、技术优势

爱卫采用口腔流体快速免疫层析检测法，作为中国首家获得食品药品监督管理局批注的唾液检测试剂。公司拥有发明专利一项，实用新型专利六项，外观设计专利两项。发明专利已于 2015 年 1 月 28 日正式取得国家知识产权局颁发的证书，专利号为 ZL2005800498092。口腔样本中 HIV 抗体的浓度是血液样本浓度的 1/1000，通过这项技术，大幅提高了唾液检测试剂的灵敏度，使之达到同血检试剂准确性相一致的快速无创检测产品。

3.3 经营计划或目标

1、着力推进海外业务拓展

在 2016 年正式启动 HIV 检测产品美国 FDA 认证申请，继续推进 WHO-PQ 认证，充分利用现有资源，稳步推进非洲、东南亚以及台湾等地区的产品合作，将 HIV 检测产品的国际业务作为公司的经营重点。

2、整合互联网渠道合作

加强与天猫医药馆、阿里健康的合作，着眼于艾滋病防治公益事业，动员社会组织、企业以及个人的参与，以大公益提升公司品牌价值；积极推动爱卫产品京东商城自营，扩展互联网销售渠道，并加强与京东商城的合作，充分发挥京东商城的物流、客服优势，提升爱卫产品配送、客服品质。

3、推动产品和服务的升级

根据相关法规要求，以用户需求为中心，改进用户使用体验，稳步推进产品的升级换代，为用户提供更为优质、贴心、安全的产品。充分利用专属辅助判读 APP “艾读”软件，整合天猫、京东商城的客户服务资源，改进和完善客户服务体系，提升客户服务的及时性和好评率。

4、积极延伸产品线

以公司全资经营子公司，按照医疗器械经营企业的要求，严格管理，围绕公司现有的产品和渠道资源，分步稳定推进对外合作，通过 OEM、代理等合作形式，充分挖掘和调动公司的零售渠道和政府集采销售渠道的资源，保障和促进主营产品销售，加强公司在 HIV 检测行业的话语权和主导地位，扩大公司经营规模，提高公司利润水平。

5、充分挖掘人力资源优势

完善公司人力资源管理体系，加大员工培训力度，充分运用各种培训资源，有计划的实施分层多次的培训方案，关注员工个人成长；建立健全积极的员工激励政策，创新员工考核制度，公司发展和员工成长的统一为出发点，调动员工积极性、主动性，将公司发展目标与员工成长目标

充分结合，形成强大的内部动力，为公司发展奠定坚实的人力资源基础。同时，大力引进人才，特别是有海外背景的优秀人才，制订行之有效的新人培训计划，以满足公司发展的人才需求。

6、大胆创新质量管理

加强生产、质量、技术管理人员队伍建设，引进具有优秀行业经验的生产、质量、技术人才，与公司国际化业务相适应，提升整体质量管理体系的人员素质和水平。根据国家医疗器械监管法规的要求，以“质量就是生命，精准源于责任”为宗旨，加强内审，多频次有重点的开展内审工作，注重整改和优化质量管理工作。在公司内部加强临时检查的力度，同时与主管部门充分配合，主动接受监督和检查，保证产品质量。

特别提示：该经营计划并不构成对投资者的业绩承诺，投资者对此保持足够的风险意识，并且应当理解经营计划与业绩承诺之间的差异。

四、涉及财务报告的相关事项

- （一）与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法未发生变化。
- （二）本年度内未发生重大会计差错更正需追溯重述。
- （三）本年度财务报表不涉及合并。
- （四）大信会计师事务所（特殊普通合伙）对本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

北京玛诺生物制药股份有限公司

2016年4月11日