

证券代码：834819

证券简称：玛诺生物

主办券商：东北证券

## 北京玛诺生物制药股份有限公司

## 2016 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

董事会秘书（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

	2016年	2015年	增减比例
总资产	38,771,738.39	33,563,153.98	15.52%
归属于挂牌公司股东的净资产	36,485,708.71	32,258,904.53	13.10%
营业收入	22,499,203.27	17,948,443.83	25.35%
归属于挂牌公司股东的净利润	4,226,804.18	3,169,429.22	33.36%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	3,685,592.25	3,065,933.22	20.21%
经营活动产生的现金流量净额	-10,644,525.78	-11,903,290.22	-
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）	12.30%	20.22%	-
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）	10.72%	19.56%	-
基本每股收益（元/股）	0.14	0.11	27.27%
稀释每股收益（元/股）	0.14	0.11	-
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	1.22	1.08	12.96%

## 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	30,000,000	100.00%	30,000,000	100.00%
	其中：控股股东、实际控制人	17,812,500	59.38%	17,812,500	59.38%
	董事、监事、高管	1,500,000	5.00%	1,500,000	5.00%
	核心员工	0	0.00%	0	0.00%
总股本		30,000,000	-	30,000,000	-
股东总数		5			

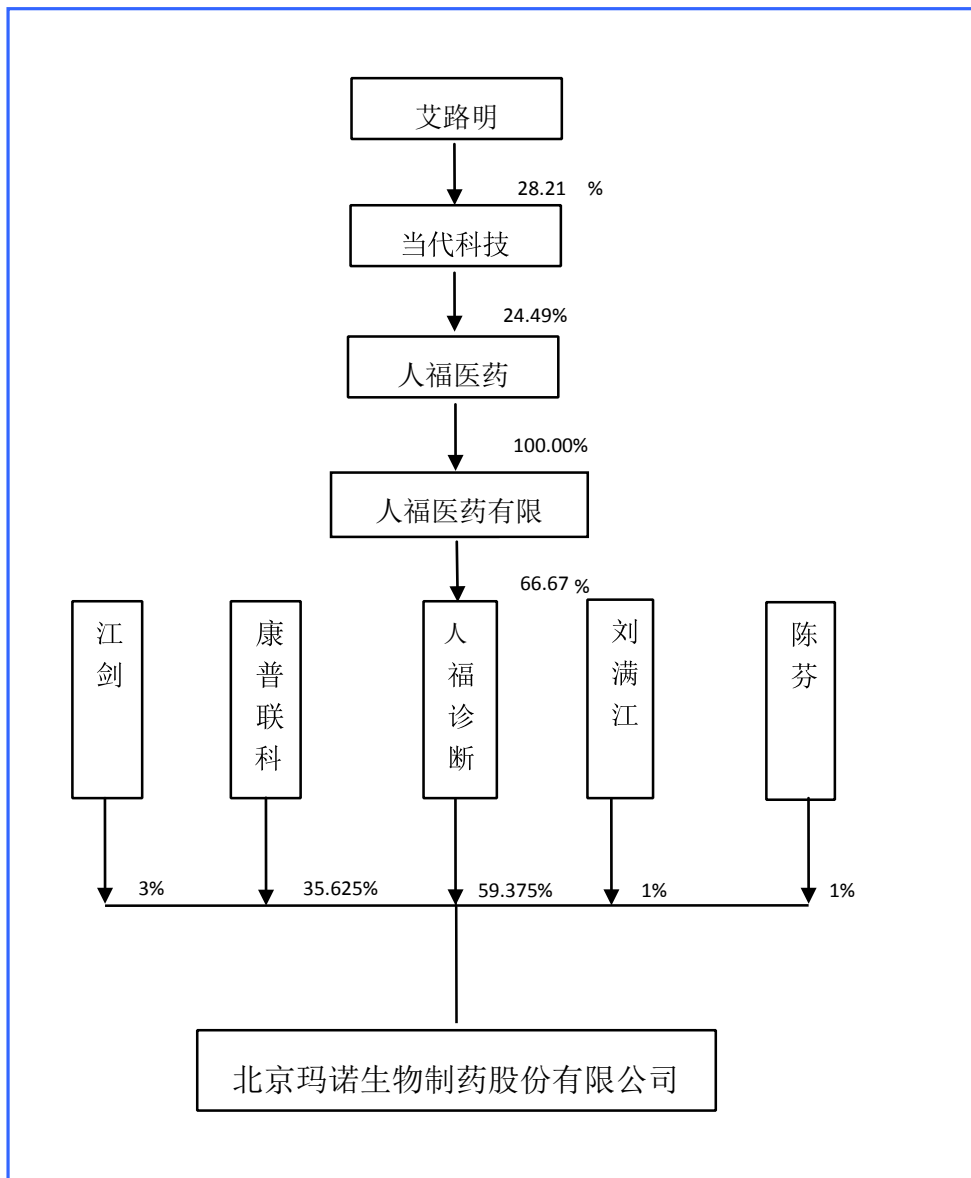
## 2.3 前 10 名股东持股情况表

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
-	武汉昕和生物医药有限公司	境内非国有法人	17,812,500	0	17,812,500	59.38%	17,812,500	0	0
-	康普联科(北京)科技发展有限公司	境内非国有法人	10,687,500	0	10,687,500	35.62%	10,687,500	0	0
-	江剑	境内自然人	900,000	0	900,000	3.00%	900,000	0	0
-	刘满江	境内自然人	300,000	0	300,000	1.00%	300,000	0	0
-	陈芬	境内自然人	300,000	0	300,000	1.00%	300,000	0	0
合计			30,000,000	0	30,000,000	100.00%	30,000,000	0	0

备注：2016年8月26日，人福诊断和昕和生物签订《限售股股份转让协议》和《表决权委托协议》，约定昕和生物将其持有的玛诺生物17,812,500股股份（占玛诺生物股本总额的59.375%）转让给人福诊断，由于昕和生物持有玛诺生物的股份为限售股，因此昕和生物将上述股份对应的表决权及其他股东权利全部委托给人福诊断行使，人福诊断因此取得玛诺生物实际控股地位。

## 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

2016年是我国实施“十三五”规划纲要的开局之年，国内外经济形势复杂多变，整体经济增长放缓，行业监管力度持续加大，市场竞争日益加剧。随着国家医药卫生体制改革继续的稳步推进和“健康中国”战略的启动实施，医药行业正处于深刻变革之中。2016年公司坚持开拓创新，继续巩固和发挥品牌优势，完善产品布局，进一步拓展资源与渠道合作，为公司稳健、快速发展打下坚实的基础。

1.保持快速稳定健康增长 2016年公司实现营业收入为2,249.92万元,比上年同期增长25.35%；2016年公司归属于挂牌公司股东的净利润为422.68万元，比上年同期增长33.36%；2016年基本每股收益为0.14元，比上年同期增长27.27%；2016年毛利率为74.09%，比2015年同期毛利率73.61%有一定提升；2016年报告期期末资产总额3,877.17万元,比上年同期增长15.52%；2016年报告期期末归属于公司股东的每股净资产为1.22元，比上年同期

增长 12.96%。公司发展继续呈现出快速稳定增长的态势。

**2.整合营销强化品牌行业地位** 2016 年公司继续加强与天猫、京东等电商平台合作，着眼于艾滋病防治公益事业，紧紧抓住重要节点，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，并进一步增强公司产品的行业品牌地位。2016 年 2 月 14 日联合阿里健康发布《2015 性爱消费报告》；2016 年 4 月 19 日北京 419 路公交车“快闪”呼吁反对畸形社交，正视 HIV 积极检测；联合武汉 Uber “让爱更安全”联合营销，向乘客和社会传递性安全，积极检测的理念；携手武汉市疾控中心，光谷“让爱更安全”公益检测活动；2016 年 6 月全美艾滋检测日联合阿里健康，在中国首推“艾滋检测”全民大调查，引发千万级讨论；2016 年 10 月联合武汉市疾控在武汉理工大学举办“宣传艾滋知识，预防艾滋检测”防艾宣传检测活动，关爱在校大学生群体；2016 年 12 月 1 日世界艾滋病日，在武汉光谷举办“sexbox”趣味 HIV 公益活动，并联合阿里健康、UC 在 UC 浏览器首页发布，引发社会热烈关注。

**3、完善产品布局提升市场竞争能力** 对外延伸产品合作，以公司全资经营子公司为平台，充分发挥渠道优势，采取 OEM、代理合作等形式，引进艾滋检测产品链条，形成艾滋初筛、确证、新发感染检测的产品链，满足客户需求，扩大产品和渠道覆盖，增强综合服务能力；对内以用户需求为中心，加强核心产品优势地位，以改进用户使用体验为重点，不断提升产品品质，进行产品创新，并继续推动多品牌战略，增强市场竞争能力，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。

**4、稳步推进海外市场准入** 2016 年公司投资设立美国全资子公司，布局海外市场，就公司艾滋病检测产品在美国开展申请 FDA 认证前期调研等相关工作，继续推进 WHO-PQ 认证，充分利用现有资源，稳步推进非洲、台湾等地区的产品合作，继续推动“爱卫”HIV 检测产品在台湾的进口注册。

**5、持续改进产品质量管理与用户服务** 公司一直以来坚持“质量就是生命，精准源于责任”的宗旨，以用户为中心，始终为用户提供高品质、可靠的艾滋无创检测产品，练好内功，强化质量管理，不断自我改进，持续提升产品品质，稳步推进产品的升级换代，致力于为用户提供更为优质、贴心、安全的产品。2016 年公司充分利用并改进专属辅助判读 APP “艾读”软件，在原有安卓版本的基础上，推出 IOS 版本，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。

### 3.2 竞争优势分析

**1、品牌和经营优势** 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、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，准确度为 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，实用新型专利七项，外观设计专利三项。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当快速无创检测产品。

### 3.3 经营计划或目标

1、持续推进海外业务拓展 在 2016 年正式启动 HIV 检测产品美国 FDA 认证申请，并推动欧洲市场准入，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 继续加强与天猫、京东等核心平台的合作，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；同时，进一步拓展互联网销售渠道，加强与与相关专业平台合作，扩大销售规模，巩固和提升公司产品的行业地位。 3、大力探索药店零售渠道 根据全球艾滋自检快速发展的趋势，积极响应国家艾滋防控政策，动员社会资源和力量，探索公司产品在实体药店的推广和销售，推动艾滋检测产品进入社区、校园等区域，扩大艾滋检测覆盖面，将产品销售与艾滋防治公益事业相结合，切实履行企业社会责任，推动企业快速发展。

4、推动产品和服务的升级 根据相关法规要求，继续以用户需求为中心，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。大力推进客服体系建设，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，加大客服系统投入，加强与相关专业机构、行业组织的合作，适应用户的需求变化，服务于中国艾滋病防治公益事业。 5、继续积极延伸产品线 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。 6、完善人力资源管理 以人为本，加大人才引进力度，为公司业务发展做好人力储备，特别是围绕零售市场和国际化两方面，不拘一格用人，以推进公司实现跨越式发展；建立健全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；积极探索员工激励制度创新，以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。 7、强化质量管理 围绕国家监管法规的趋势和变化，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，将质量体系管理彻底落地，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） 本年度财务报表为合并报表。
- （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

2017 年 4 月 20 日