

证券代码：300341

证券简称：麦克奥迪

公告编号：2021-028

麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司 2020 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为容诚会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 510,163,336 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.6 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	麦克奥迪	股票代码	300341
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	李臻	黄婉香	
办公地址	厦门火炬高新区（翔安）产业区舩山南路 808 号	厦门火炬高新区（翔安）产业区舩山南路 808 号	
传真	0592-5626612	0592-5626612	
电话	0592-5676875	0592-5676875	
电子信箱	James_Li@motic-electric.com	flora_huang@motic-electric.com	

2、报告期主要业务或产品简介

2020年，新冠疫情在全球迅速蔓延、国际大宗商品和金融市场剧烈波动，这些不可控因素影响整个宏观经济面，企业经营风险陡然增大。在此背景下，公司严格做好疫情防控，且积极推进业务开展保障经营稳定性。一方面严格按照政府要求全力做好新冠疫情的各项防控措施；另一方面力求发展，加大技术研发力度，引入战略投资者，优化公司组织架构，在疫情防控、经营业绩、项目开发、技术研发方面均取得较好成果，保障了公司稳健经营。充分利用技术优势化危为机，通过在产业优势领域转型来应对此复杂的经济环境变化。

报告期内，大数据、AI医疗业务发展为光电产品参与到互联网医疗服务提供契机，基于人工智能（AI）的辅助诊断产品逐步推出，逐步构建成一个智慧光学应用平台生态圈；智能电气领域在此基础环氧绝缘零部件上借力智慧能源应用，逐步构建成一个电气能源科技平台生态圈。“大数据、AI医疗业务”和“智慧能源科技业务”将会成为企业未来发展的转型助力器。

随着本轮疫情的突然爆发，社会进一步认识到人工智能、工业互联网、大数据等类似的革命性技术能够协助人类社会应对突发危机。相信各国将会在此危机后，加强这些产业方向的发展和推进。公司将充分利用此大趋势，加速企业转型向两个方向转型：一方面，推动公司光学显微镜制造向现代医疗服务的转型，为全国近1300家医院提供专家远程诊断及基于人工智能（AI）的肿瘤辅助筛查检测服务；高端显微镜向半导体材料学和生命科学研究拓展，更多为尖端精密制造型企业及新材料科研生产提供技术服务。另一方面，推动公司的传统电气业务向智慧能源转型并提升特高压业务，未来通过中压、高压、特高压的关键零部件智能化，借助构建能源物联网契机实现升级产业，最终形成能源大数据来达成服务智慧城市理想。推动两个平台生态相关产品的良性发展。

日常经营管理上，主要工作汇报如下：

1、业务方面

报告期内，合并后实现营业总收入118,660.06万元，较上年同期增长6.13%，实现归属于上市公司股东的净利润13,905.60万元，较上年同期下降6.24%；公司基本每股收益为0.2726元，较上年同期下降6.23%。

2、市场开拓方面

公司数字病理远程诊断与质控平台的系统架构、应用效能以及基层人员培训规模均处于世界前列，基于该平台，公司与美国南加州大学医学院病理科建立远程医疗会诊合作关系、与美国克利夫兰医学检验中心共建国际诊断平台，实现了对国内、国际病理诊断资源融合，促进海内外优质医疗资源共享。同时，公司还设立了医学检验所、沈阳诊断中心、银川诊断中心等第三方病理诊断中心，专业从事医学检验、临床病理的检验检测，包括常规病理检查、肿瘤筛查、细胞DNA倍体检测、病理远程会诊、病理科共建服务等多项业务。此外，公司通过已覆盖全国1,200多家各级医院的远程数字病理会诊平台，以及第三方病理检验中心提供的外检服务，构建一个线上线下互通的辅助诊断网络。

光电业务在传统业务基础上公司转换思路拓展全新业务领域，渠道方面除了传统的渠道销售外尝试通过设立电子商城销售基础产品，应用方面除了传统优势领域教育行业之外，将加大力度关注两个目标群：医疗、生命科学领域，结合大数据、AI医疗业务提供更多的人工智能产品提升辅助医疗服务；另一方面在工业、材料科学领域的应用，随着中国半导体工业步入快速发展期，提供高端产品用于硅晶片及封装行业等半导体电子工业中。

智能电气业务专注于输配电关键核心零部件，主要是中压、高压产品，在超高压领域具备市场领先地位。长期以来，在环氧制品与跨国企业集团深度合作，具备行业中较强的技术优势，在输配电行业中也拓展更多的国内优质客户。在巩固原有电工行业市场份额基础上，积极拓展新的业务领域包括能源互联网、高铁等新领域来扩展业务空间，通过在传统环氧绝缘件基础上研究结合智能传感元器件，使新一代产品更好的应用于智慧电网。

智慧能源科技业务，这是一个全新的业务领域，可以对企业终端用能设备进行综合能源信息的数据采集，通过云平台对数据进行加工处理，形成对售电现货交易、综合能源数据采集、企业节能分析、电力系统运维及政府公共服务的数据展示与分析，为企业用户提供“综合能源精细化管理、用能系统安全，电力系统运维等服务。最终为客户实现降低用能成本，提高用能效率的目的。

3、技术研发

公司自成立伊始，就始终将研发作为保持企业核心竞争力之关键，保证企业有效的研发能力。报告期内，公司在不断完善研发管理制度同时，通过优化业务流程，将市场部门、研发部门和营销部门进行更符合业务线的梳理，希望各业务板块的研发过程、销售过程、服务过程能够无缝有机结合，提高研发部门对业务的支持能力。一方面保持企业原有研发团队创新实力；另一方面也不断寻求机会通过多种渠道发掘优秀人才和团队。做到内外并举提升企业技术研发能力，最终保证企业的市场竞争力。

4、人力资源方面

公司不断探索建立一套科学、规范的激励体系与管理机制，通过股权激励计划和合理KPI考核来提升公司人力资源管理机制。通过多渠道引进研发、营销、管理等方面的高素质海内外精英人才，进一步完善具有市场竞争力的激励机制，努力打造一支稳定、高素质的专业化团队；同时，加强员工的职业培训和能力培养，以专业知识和业务技能培训为核心，提升公司员工的综合素质。公司不断探索完善绩效管理机制，保证骨干员工的稳定性，让广大员工参与融入公司管理，贯彻公司“共创共享”理念，为公司未来的发展持续提供有力的保障。

5、内控制度建设方面

公司持续加强内部控制制度的建设，按照创业板上市公司规范运作的要求，不断充实和完善相关内控制度，上市以来建立一系列的内部控制流程和制度，以此为基础，随着公司规模扩大及子公司数量的增加，要求不断对公司现有制度梳理、调整和规范。保证公司制度和流程统一，在风险控制的前提下，提升企业运作效率。明确界定了各部门的目标、职责和权限，建立了相应的授权、检查和问责制度，确保其在授权范围内履行职责，倡导“精细化的管理模式”。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
--	--------	--------	---------	--------

营业收入	1,186,600,559.29	1,118,092,929.88	6.13%	978,799,885.17
归属于上市公司股东的净利润	139,055,974.01	148,305,163.14	-6.24%	147,770,700.37
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	109,027,081.61	139,911,345.14	-22.07%	137,137,350.05
经营活动产生的现金流量净额	170,335,327.65	169,844,754.06	0.29%	154,965,204.45
基本每股收益（元/股）	0.2726	0.2907	-6.23%	0.2900
稀释每股收益（元/股）	0.2726	0.2907	-6.23%	0.2900
加权平均净资产收益率	13.47%	16.05%	-2.58%	15.73%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	1,705,335,204.93	1,621,342,843.37	5.18%	1,438,161,162.39
归属于上市公司股东的净资产	1,082,726,957.70	982,249,732.56	10.23%	864,881,117.77

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	192,810,014.69	286,697,580.36	343,505,697.65	363,587,266.59
归属于上市公司股东的净利润	12,934,778.14	30,910,762.32	49,979,694.81	45,230,738.74
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	10,000,431.11	31,109,525.20	46,306,525.10	21,312,838.17
经营活动产生的现金流量净额	-3,530,335.80	12,790,773.13	64,808,552.21	96,266,338.11

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

 是 否

4、股本及股东情况

（1）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	20,599	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	17,215	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
麦克奥迪控股有限公司	境外法人	40.92%	208,762,140				
香港协励行有限公司	境外法人	24.15%	123,220,204				
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.30%	6,652,000				
厦门竞创投资管理合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.04%	5,314,632				

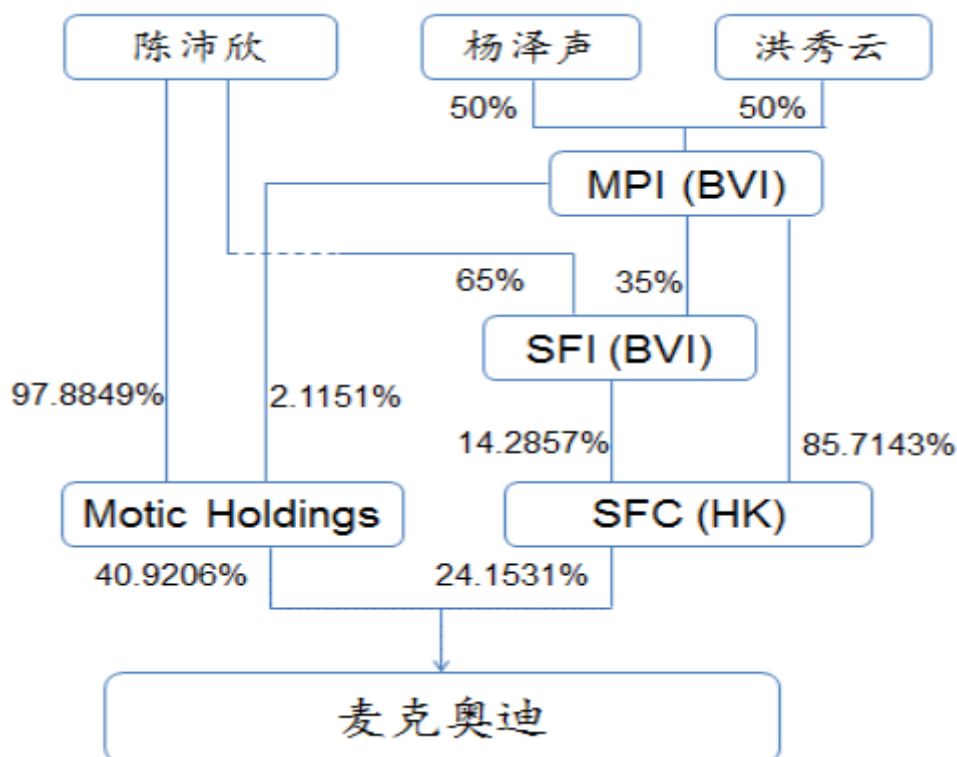
厦门华铃置业投资有限公司	境内非国有法人	0.55%	2,794,300			
HJ HOLDINGS LIMITED	境外法人	0.49%	2,522,040			
潘卫星	境内自然人	0.43%	2,195,000			
徐杰	境内自然人	0.31%	1,596,800			
三明弘宇嘉投资管理有限公司	境内非国有法人	0.31%	1,567,140			
依青	境内自然人	0.30%	1,528,100			
上述股东关联关系或一致行动的说明	杨泽声先生与 Hollis Li 先生系叔侄关系。杨泽声先生通过香港协励行间接持有公司 10.95% 股权，通过麦克奥迪控股间接持有公司 0.43% 股权，合计间接持有公司 11.38% 股权；Hollis Li 先生通过 H&J (HK) 间接持有公司 0.49% 股权；除上述关联关系外，公司股东之间不存在其他关联关系。					

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

（一）主要业务范围、主要产品及用途、主要业绩驱动因素

公司2012年上市至今，一直致力于整合现有的传统业务，逐步将传统业务向先进制造转型，为企业的长远发展夯实基础。通过多年的整合及优质资产的持续注入，形成现有四个业务板块“大数据、AI医疗业务”、“光电业务”、“能源科技业务”、“智能电气业务”。未来将逐步将这些业务板块进一步梳理，形成两大业务体系，这两个业务体系将以两个平台为基础来发展，即基于智慧光学应用平台和电气能源科技平台来推动公司快速发展。

一、智慧光学应用平台：以光电业务板块中端显微镜的核心产品光学图像采集系统为前端，集成大数据、AI医疗业务板块人工智能、大数据技术及远程会诊平台，构建肿瘤病理诊断智慧光学应用平台。

光电业务主要核心业务研发、生产和销售光学显微镜、数码显微镜和显微图像集成系统产品。主要面向基础教育、高等教育、科学研究、工业和生物医疗等领域。广泛覆盖国内和国际两大市场，客户遍及中国大陆、西班牙、日本、德国、美国、加拿大、澳大利亚、韩国、沙特阿拉伯、台湾、香港等国家和地区。

大数据、AI医疗业务主要包括数字切片扫描与应用系统、数字病理远程专家诊断、细胞DNA定量分析系统（用于癌症早期筛查）及相关诊断耗材的技术支持与病理诊断服务。通过中国数字病理远程诊断和质控平台，依托各地陆续建立的区域病理诊断中心，形成了一个线上线下呼应的覆盖全国的肿瘤精准诊疗服务网络。通过大数据人工智能培育，提升系统应用软件能力，开发并提供基于AI算法的病理诊断产品和服务；通过平台有效对接国内外医疗资源推进全球病理资源共享。

二、电气能源科技平台：以智能电气业务的核心元器件为前端，整合能源科技业务的物联网技术形成智慧能源管理平台。

智能电气业务核心为环氧绝缘件制造及研发，应用范围主要涵盖了10kV~550kV中压、高压、超高压等多个电压等级，百万伏的特高压产品向ABB实现供货。主要产品包括三相或单相盆式绝缘子、绝缘拉杆、密封端子、固封极柱、套管、支柱绝缘子以及磁悬浮和电气化铁路用绝缘器件。

能源科技业务主要从事智慧能源管理平台运营以及综合能源服务运营业务，通过智慧能源管理平台实现用能信息采集、能效监测分析、电气安全监测、变配电智能运维、节能管理、售电管理等，为政府、节能服务公司、运维服务公司、企业客户等提供服务，并提供相关的电力物联网所需的核心软硬件及通信技术；通过综合能源服务运营业务，开展增量配网、储能和分布式能源项目的开发、运营，提高能源使用效率、降低企业用能成本。

报告期内，合并后实现营业总收入118,660.06万元，较上年同期增长6.13%，实现归属于上市公司股东的净利润13,905.60万元，较上年同期下降6.24%；公司基本每股收益为0.2726元，较上年同期下降6.23%。

影响业绩的主要因素为：

1、宏观经济层面影响因素

2020年是中国宏观经济史上最不平凡的一年。新冠疫情的暴发和防控导致中国宏观经济收到较大影响，在严格的疫情管控、行政性复工复产、出台适度的一揽子规模化宏观刺激政策等举措下，中国经济在世界范围内率先实现V型反转。中国疫情与世界疫情的不同步、中国产业链与世界产业链重启的不同步，使中国供应链产业链的优势得到了充分发挥。公司业务除了光学板块的海外销售收入比上年同期有所下降外，智能电气业务、大数据&AI业务稳步增加，保证公司业绩在此背景下保持稳定。

2、内部技术创新、集成创新推动

公司在技术创新、集成创新方面积极投入，引进海内外精英人才，公司内建立2个院士专家工作站，通过创新集成公司大数据、AI医疗业务、光电业务、智能电气业务各板块持续开发符合市场需求一系列新产品和服务。

3、商誉减值的影响因素

根据《企业会计准则第8号-资产减值》及相关会计政策规定，对商誉及重要资产进行了减值，基本情况如下：北京麦克奥迪能源技术有限公司负责能源板块，而这是一个新兴的市场形态，无论是业务模式还是市场推广均需要开拓和创新。伴随新冠疫情对经济造成的不良影响，整体业务和目前在手订单情况低于预期，商誉存在减值迹象。基于谨慎性原则，公司计提商誉减值准备金额1,936.46万元。麦克奥迪（厦门）机电科技有限公司模具业务重心将逐步转移到APG业务的加工和生产上。原模具业务相关资产存在减值迹象。基于谨慎性原则，公司计提商誉减值准备金额635.79万元。公司基于谨慎原则的减值，短期内对于公司业绩有所影响，但长远看有利于公司降低风险，更有利于保护公司利益。

虽然受到新冠疫情的不利因素的影响，但公司业绩整体保持相对平稳，在逆境中择机有效整合资源保持企业竞争力。

（二）主要经营模式

一、智慧光学应用平台这一业务体系，主要围绕光电业务板块的硬件制造能力整合大数据、AI业务板块的远程医疗平台、第三方实验室、AI大数据等资源，最终利用平台实现病理诊断远程化、智能化。

1、光电业务板块的经营模式

（1）采购模式

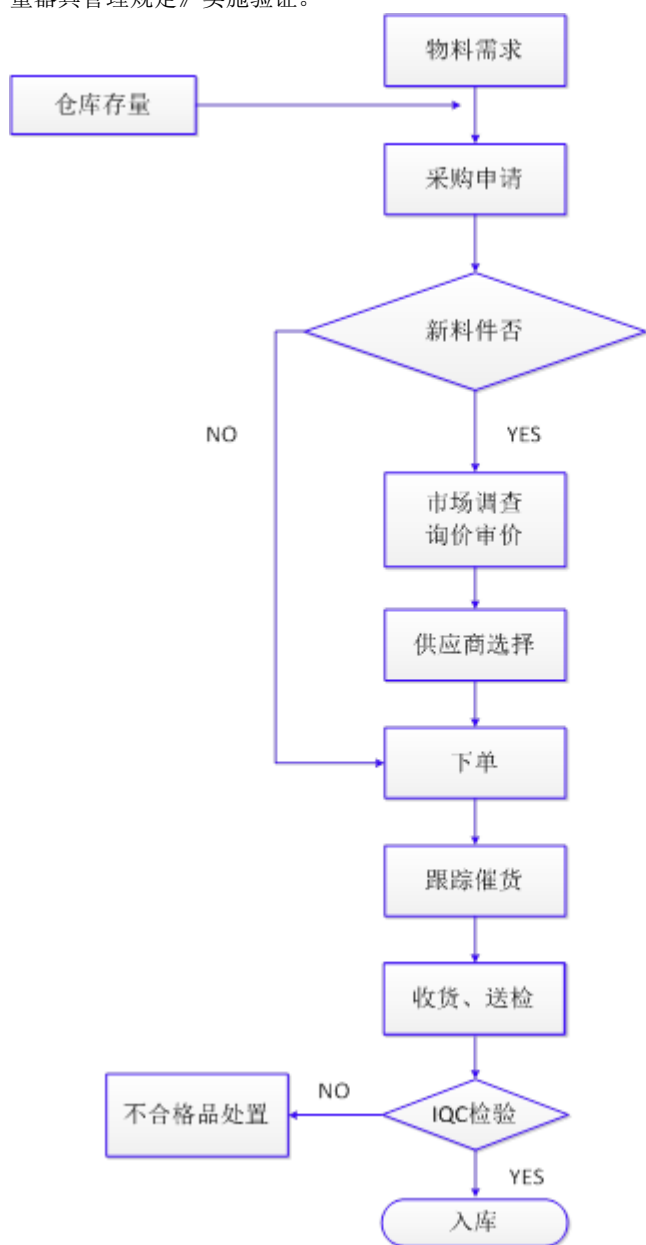
公司采购的原材料主要包括各类不同型号的铝材、铜材、玻璃用料、塑料和其他原材料，呈现出小批量多型号的特点，供应商数量也较多，单一供应商采购金额不大。公司具体的采购模式为：

①确定采购信息：计控部依合同（订单）评审结果及工程部编制的订单BOM通过SAP物料管理系统所显示的需求直接向采购部发送采购申请；各部门所需的物料由各部门根据实际需要提出请购，采购申请或采购订单经物流部经理审批确认后，由系统内批准给采购部进行采购。

②采购过程控制：采购物料若为常用物料，采购部于“固定供应商”中选择最合适的供应商下达采购订单。

③采购验证：采购后的物料需进行相关验证工作方能入库，并输入计算机物料系统。生产原材料及辅料由品管部进行验

证；生产设备应由品管部、工程部、制造部进行验证；工装器具、模具由工程部进行验证；计量器具由品管部计量室依《计量器具管理规定》实施验证。



(2) 生产模式

公司的生产模式主要为“以销定产”。经过近二十年的发展，公司在行业内已经拥有相当的品牌知名度，在全球范围拥有大量稳定的客户群。对于已经完成的定制化产品，公司主要是根据客户订单科学安排生产；对于研发过程中的新产品，则根据具体的销售订单需求适当调整生产线作业计划，安排产品小批量试制及大批量生产；公司部分产品则是根据客户的具体需求，通过ODM或者OEM的形式组织生产。

(3) 销售模式

公司实业采用“直销+经销”的销售模式。

国内市场主要采取“直销为主+经销为辅”的销售模式。其中直销方式以省市划分大区，国内共划分为九个大区，由各大区负责开展基础教育、高等教育、生物医疗等不同市场的销售；经销方式主要依托国内数家签约经销商进行区域销售，重点是高等教育市场。公司在国内市场中采取的销售策略为，存在经销商的片区由该区域的经销商统一负责，直销不进入相应区域抢夺市场。

国际市场主要依托遍布于香港、西班牙、德国、加拿大和美国的各个销售子公司，主要采取“经销”的模式通过当地的经销商开展销售工作。

2、大数据、AI业务板块的经营模式

(1) 采购模式：医疗诊断产品及服务业务的生产制造主要围绕器械和IVD试剂、耗材展开。外部采购主要为大宗化学试剂、国外进口原液及少量设备，市场化程度相对较高。公司医疗业务实行集中采购模式，整体而言由策略采购管理维护供应商。采购部统一决策原辅材料采购数量，负责下单及执行。同一产品选定至少两个供应商并保持相对稳定的合作关系。供

货开始后，根据物料供应的重要性的使用频次，由采购部负责下单执行，策略采购对其进行定期考核，并根据相关规定做好采购记录。

(2) 生产模式：公司医疗诊断产品及服务业务的产品主要包括试剂类产品与设备。试剂类产品的生产步骤一般包括配液、分装、外包装、检验等。公司整个生产过程以产品销量预测数据为依据制定生产计划，组织生产。设备类产品主要包括扫描设备以及染色、制片设备，其中光学扫描设备从光学业务板块采购，染色、制片设备则采用委外加工模式，公司对代加工设备进行逐台检测后贴牌出厂。第三方诊断服务的产品主要是诊断所医生出具的送检报告及协助医生诊断的读片结果。

(3) 销售模式：公司针对体外诊断业务与第三方诊断业务匹配了不同的销售模式。

① 体外诊断业务：目前耗材产品主要采用经销为主的销售模式，通过经销商对产品进行推广。与此同时，制造企业举办各级学术会议促进产品销售。经过多年探索，在体外诊断耗材领域，麦克奥迪已经形成了“耗材+服务”的销售模式，利用先进的细胞DNA倍体分析系统（用于癌症早期筛查），加快癌症等疾病的同时提高确诊准确率。同时，麦迪医疗生产销售适用于前述系统的试剂与耗材，为广大医疗机构提供一体化的服务。

② 第三方诊断业务：麦克奥迪与国家卫健委合作搭建了“数字病理远程诊断与质控平台”，利用该平台既能有效吸引潜在病理诊断需求，又能有效对接国内外医疗资源。麦迪医疗广泛布局二三线城市和县域市场的病理诊断需求，并针对客户的特点制定相应的销售策略。

不设病理科的小型医院或卫生所，一般由经销商对接，并将样本收集送至公司在厦门、沈阳、银川等地布局的医学检验所进行送检服务，并由上述检验所出具诊断报告。医院规模中等，病理科初具规模，则麦迪医疗一般选择科室共建模式。医院规模较大，病理科功能设施完善，则提供高端产品送检服务，如基因测序等分子诊断。或与医院共建病理诊断中心，提供覆盖县域市场的读片服务。

二、电气能源科技平台这一业务体系，主要围绕智能电气业务板块的环氧绝缘件制造及研发能力，通过整合能源科技业务的物联网技术，将来环氧绝缘件产品开发将更多同智慧能源管理平台应用融合。最终实现环氧绝缘件产品的升级，通过绝缘零部件的智能化更好参与构建智慧城市发展。

1、智能电气业务板块的经营模式

(1) 采购模式：公司对外采购的物资主要有环氧树脂、金属嵌件（紫铜、黄铜、铝）、能源动力、设备改造和维修所需的零部件、试验所需的仪器及其配件等。由公司采购部协调计控部、财务部、技术部、质量部根据生产计划通过SAP系统确定最佳采购和存储批量，统一编制采购计划，经授权后直接向供货商进行采购。对采购流程进行严格管理，并建立了严格的合格供应商管理制度，采购部负责根据原材料需求组织公司的质量部、计控部、技术部等部门组成供应商质量管理小组对新供应商或新原材料进行评审。公司将产品品质好、供应稳定、信誉度高的供应商认定为合格供应商，纳入合格供应商名册，并与其建立长期的合作关系。

(2) 生产模式：“以单定产”，即根据所获得的订单由公司组织生产。公司销售部接到订单后，通过SAP系统及时向生产部传送订单信息，生产部计控分部根据订单相关信息协同制定生产计划和排产计划单，确认SAP系统生成的物料需求计划、生产现场的实际生产进度以及机台模具运行信息，随后生产部根据排产计划单制定各生产环节和各车间的生产计划，并制定派工单送达各车间，进行生产安排。

(3) 销售模式：公司产品采用直接面向客户销售的方式，主要客户为输配电设备制造企业。公司设立销售部负责公司产品的市场推广、售前服务、组织验收等工作。

① 国内销售：销售部负责合同/订单的评审和控制，主持合同/订单评审和合同修订，协调技术部、生产部、采购部参与合同/订单评审，确定顾客的要求（包括品名、规格、型号、数量、价格、质量、包装、交付期和服务的要求）。

② 国外销售：香港子公司ME（HK）建立海外区域销售团队，负责与上述客户签订销售合同/订单，同时在接到订单后向麦克奥迪销售部下达订单，销售部再通过SAP系统及时向生产部传送订单信息，由生产部组织生产。

2、能源科技业务板块的经营模式

智慧能源科技业务通过其自身软件开发能力构建智慧能源管理平台运营，并且通过智慧能源管理平台协助客户提供能源服务运营业务。在平台上实现用能信息采集、能效监测分析、电气安全监测、变配电智能运维、节能管理、售电管理等，为政府、电网公司、节能服务公司、运维服务公司、企业客户等提供服务，并提供相关的电力物联网所需的核心软硬件及通信技术。

(三) 行业发展状况

1、大数据、AI业务板块主要在两个行业中开展业务，包括体外诊断行业和第三方医学检验行业。

1) 体外诊断，即IVD（In Vitro Diagnostic），是指在人体之外，通过对人体样本（各种体液、细胞、组织样本等）进行检测而获取临床诊断信息，进而判断疾病或机体功能的产品和服务。

体外诊断作为现代检验医学的重要组成部分，临床应用贯穿了疾病预防、初步诊断、治疗方案选择、疗效评价等疾病治疗的全过程，可为医生提供大量有价值的临床诊断信息。随着我国生活水平不断提高，人们对健康的需求也与日俱增，对于疾病的风险预测、健康管理、慢病管理等都有更高的要求，体外诊断作为疾病诊断的重要手段也获得飞速发展。在精准医疗的大趋势下，分子病理在肿瘤、感染性疾病及遗传病检测方面都有着重要应用，高通量、全自动病理样本处理系统及与AI技术相结合的病理读片、存储系统将会成为未来业内企业竞争的重要领域。

2) 第三方医学检验行业

全国目前约有1,200多家独立医学实验室，第三方独立实验室发展迅猛，业务增长速度超过医院检验科业务增长速度。但大部分企业规模较小，实行区域性经营或专注于特色检验项目。龙头企业在全国中心城市布局已基本完成，开始战略布局地级市，通过渠道整合、共建实验室、实验室托管等多种方式进行区域性扩张，向区域性中心实验室发展。未来一段时期内，将呈现连锁实验室、区域实验室、医院实验室和各专科实验室并存的局面。

公司集研发、制造、销售、服务于一体，主营病理切片数字化扫描与应用系统、数字病理远程专家诊断、细胞学计算机辅助诊断（DNA倍体分析系统）及相关耗材的技术支持与医疗诊断服务业务。2011年公司为国家卫健委搭建数字病理远

程诊断与质控平台，现已覆盖全国1,200家医院，近三年完成远程诊断20万例，成为国内外知名有效的远程病理会诊平台。公司在精准医疗领域的技术研发具有前瞻性，其分子病理研究院主要对焦数字病理、分子病理相关的设备开发，两癌筛查和靶向药物研究工作，人工智能诊断软件开发以及大数据管理与应用。

2、光电行业

我国显微镜行业总体来看仍有很大的技术进步空间，深度精密制造及光学核心部件设计及工艺水平不足制约产业升级，具备高端显微镜生产能力的企业仍较为稀缺。我国出口显微镜单台平均价格远低于进口显微镜，同时也反映出我国高端显微镜市场对于进口依赖程度较高。国内有能力开始生产高端显微镜的企业较少，只有麦克奥迪等少数几家，在几家优势企业的推动下，近几年显微镜行业国产替代进度逐渐加快，国内显微镜龙头厂商的优势开始显现，高性价比的高端显微镜将逐步进入原有海外巨头厂商垄断的市场参与竞争。

公司是国内光学显微镜领域的领先企业，是全球光学显微镜领域的知名品牌之一。公司较国际显微光学四大家族拥有更好的性价比，较国内各显微光学厂商拥有更高档次的产品。同时在向下游客户提供综合性解决方案领域处于国际领先地位。

3、智能电气业务

环氧绝缘件行业在我国有40年的发展历史，我国电网于20世纪80年代初开始使用进口环氧绝缘件产品，鉴于绝缘技术在电气工业中的重要性，其后我国立即开始实施国产化策略，以摆脱进口依赖局面。在国家产业政策的指导和支持下，国内企业加强与科研院所的合作，加大研发投入力度，不断推出具有自主知识产权的技术和产品，开始在中、高压开关等领域推广应用国产环氧绝缘件产品，国内企业的整体竞争实力逐步得到提升。近年来我国高压开关行业市场规模不断攀升，为环氧绝缘件行业提供了广阔的市场空间。产品推广应用到GIS用绝缘件、中压开关绝缘件、固封极柱、固体绝缘开关、各类电缆接头等领域，目前已经形成了一个从研发、生产到应用的完整工业体系，并培育出一批具有自主研发能力、先进工艺技术和优秀产品质量的优势企业，逐步成为国内行业的主力军，占领了大部分的国内市场份额，同时积极参与国际竞争，拓展国际市场。

凭借先进的技术和优质的产品，公司良好的企业品牌在市场上获得广泛的认可。与ABB、施耐德、西门子、思源电气等国内外一流输配电设备生产企业建立了长期稳定的合作关系。公司技术优势明显，行业地位突出。公司在产销规模、技术实力和主要经济指标方面均处于行业领头羊地位。

4、智慧能源科技业务

此类业务属于全新的业务模式，从芯片设计模组生产到5G、NB传输技术的应用出发，通过数据收集打造能源互联网大数据云平台，构建能源互联网生态圈致力成为智慧能源技术的领航者。国网2019年工作会制定了新的发展战略，将全面推进“三型两网”世界一流能源互联网企业建设。“三型”，即枢纽型企业、平台型企业、共享型企业，“两网”是坚强智能电网和泛在电力物联网。公司该项业务借助此契机参与其中，利用行业经验在全新业务领域占据一席之地，参与到工业互联网发展。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
电气产品	462,237,485.49	149,006,441.74	32.24%	7.34%	3.74%	2.35%
显微镜产品	405,930,991.35	213,023,138.95	52.48%	-10.41%	-10.51%	0.05%
医疗产品	318,432,082.45	148,812,851.60	46.73%	35.87%	68.54%	-10.33%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

6、面临退市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用 不适用

2017年7月5日，财政部发布了《企业会计准则第14号—收入》（财会【2017】22号）（以下简称“新收入准则”）。要求境内上市企业自2020年1月1日起执行新收入准则。本公司于2020年1月1日执行新收入准则，对会计政策的相关内容进行调整，详见本章节、36。

新收入准则要求首次执行该准则的累积影响数调整首次执行当年年初（即2020年1月1日）留存收益及财务报表其他相关项目金额，对可比期间信息不予调整。在执行新收入准则时，本公司仅对首次执行日尚未完成的合同的累积影响数进行调整。

2019年12月10日，财政部发布了《企业会计准则解释第13号》。本公司于2020年1月1日执行该解释，对以前年度不进行追溯。

上述会计政策的累积影响数如下：

因执行新收入准则，本公司合并财务报表相应调整2020年1月1日应收账款-1,655,223.96元、其他应收款-215,538.80元、合同资产1,743,455.96元、一年内到期的非流动资产12,004.00元、其他流动资产67,880.57元、其他非流动资产115,302.80元、预收款项-13,071,806.07元、合同负债12,268,177.54元、其他流动负债942,817.96元、预计负债-71,308.86元。

本公司母公司财务报表相应调整2020年1月1日预收款项-2,568,421.70元、合同负债2,272,939.56元、其他流动负债295,482.14元。

上述调整不影响本公司合并财务报表中归属于母公司股东权益及少数股东权益，不影响本公司母公司财务报表中的股东权益。

上述会计政策变更经本公司于2020年7月20日召开的第四届董事会第二次会议批准。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

报告期内，本公司新设立公司情况如下：

公司名称	本公司股权比例（%）	企业类型	注册地	法人代表	业务性质	注册资本（万元）
麦克奥迪（厦门）病理研究院有限公司	100%	有限责任公司	福建厦门	朱晨雁	研究和试验发展	300
麦迅威（厦门）光学有限公司	100%	有限责任公司(港澳台法人独资)	福建厦门	Wong Jui Sin	光学仪器制造	100
麦迅威（厦门）跨境电子商务有限公司	100%	有限责任公司(外商投资企业法人独资)	福建厦门	Wong Jui Sin	互联网零售	50