公司代码：688314　　公司简称：康拓医疗

西安康拓医疗技术股份有限公司 2025年年度报告摘要

第一节 重要提示

1、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，投资者应当到上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)网站仔细阅读年度报告全文。

2、重大风险提示

报告期内，不存在对公司生产经营产生实质性影响的重大风险。公司已在本报告中详细描述可能存在的相关风险，敬请查阅本报告第三节，四、“风险因素”。

3、本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

4、公司全体董事出席董事会会议。

5、中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6、公司上市时未盈利且尚未实现盈利

□是　√否

7、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经公司第三届董事会第二次会议审议通过，公司2025年年度利润分配预案为：以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利3.2元(含税)。截至报告期末，公司总股本81,239,172股，以此计算拟派发现金红利25,996,535.04元(含税)。本次利润分配后，剩余未分配利润滚存以后年度分配。2025年度公司不送红股，不以资本公积金转增股本。如在实施权益分派股权登记日前公司总股本发生变动的，公司拟维持分配总额不变，相应调整每股分配比例。

母公司存在未弥补亏损

□适用　√不适用

8、是否存在公司治理特殊安排等重要事项

□适用　√不适用

第二节 公司基本情况

1、公司简介

1.1 公司股票简况

√适用　□不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所科创板	康拓医疗	688314	不适用

1.2 公司存托凭证简况

□适用　√不适用

1.3 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	周欢	侯博文
联系地址	陕西省西安市高新区毕原一路西段1451号	陕西省西安市高新区毕原一路西段1451号
电话	029-68318314	029-68318314
传真	029-85727403	029-85727403
电子信箱	public@kontmed.com	public@kontmed.com

2、报告期公司主要业务简介

2.1 主要业务、主要产品或服务情况

2025年，面对公司主营神经外科业务集采的深入实施，公司董事会及管理层快速反应、精准施策，保障神经外科业务区域集采续约的顺利中选。在持续巩固并强化传统神经外科业务优势的基础上，公司积极践行多元化战略，大力拓展心胸外科、口腔科、颌面修复及皮肤填充等领域的业务布局，加大市场开拓力度，不断丰富产品矩阵，以多元化业务协同发展，推动公司经营业绩实现持续稳定增长，提升公司整体竞争力。

(一)经营业绩分析

报告期内，公司实现营业收入35,107.60万元，同比增长9.05%；实现归属于上市公司股东的净利润9,870.35万元，同比增长11.66%；剔除本年度股权激励的股份支付费用影响后实现归属于上市公司股东的净利润10,419.32万元，同比增长17.87%；实现扣除非经常性损益后的净利润9,174.14万元，同比增长22.55%。

报告期内，神经外科PEEK材料与钛材料产品合计实现营业收入30,449.98万元，同比增长9.52%，占主营业务收入达89.07%。其中，PEEK材料产品实现营业收入22,643.70万元，同比增长10.01%，占主营业务收入比例提升0.2个百分点至66.23%；钛材料产品实现营业收入7,806.28万元，占主营业务收入比例为22.83%，较去年同期降低0.32个百分点。公司把握区域性集采政策机遇，加速推进PEEK材料产品对传统钛材料产品的临床替代，并成功推出“4D生物活性板”及全PEEK材料颅骨修补解决方案。报告期内，公司通过技术创新持续优化产品，提升患者术后体验，巩固公司在神经外科修补固定领域的领先地位。

心胸外科的PEEK材料胸骨固定产品报告期内实现收入1,968.99万元，同比增长3.18%。该产品受区域性集采影响，短期内增速放缓，公司将通过调整营销策略，以期尽快恢复高速增长态势。

颌面修复类产品报告期内实现营业收入1,086.73万元，同比增长1.93%。颌面修复类产品报告期内受市场竞争环境影响，增速有所下降，未来随着竞争格局的稳定及竞品的逐渐出清，颌面修复类产品收入有望持续增长。

报告期内，公司通过并购蝾螈生物获取口腔领域可吸收生物膜与骨修复材料产品，与公司种植体系统构建起覆盖口腔种植全流程的一体化解决方案，报告期内，公司口腔业务实现营业收入343.51万元，已完成初步布局并取得阶段性突破。未来该业务有望实现稳步增长，持续为公司整体业绩贡献增量。

报告期内，公司重点推进4D生物活性板、全PEEK材料颅骨修复系统及颌面修复产品等创新型产品的推广应用。以临床需求为导向，提升高附加值产品市场渗透率，进一步夯实公司在细分市场的核心竞争力，同时通过并购获取口腔及神外领域新产品，为业绩可持续增长与股东价值提升筑牢根基。

(二)产品管线及研发布局

神经外科业务：

报告期内，公司通过持续的技术创新与产品迭代，在神经外科颅骨修补固定领域已形成全PEEK材料解决方案等较完善的产品矩阵，同时以临床需求及业务协同为导向，通过并购的方式取得“硬脑(脊)膜补片”的产品注册证，进一步拓展神经外科现有业务管线，此外，公司持续开展对高分子可吸收材料的开发应用，在此基础上推进“可吸收脑膜”、“骨塞”、“可吸收骨蜡”、“可吸收止血流体明胶”等在研项目，并以技术引进的方式辅助境外参股子公司BRANCHPOINT启动用于颅脑外伤以及神经外科手术后的颅内压监测产品—“无线/颅内压监护仪”在国内的注册工作，其中该产品的“体内置入式无线长程颅内压监护传感器”已于报告期后获NMPA注册受理。在研项目的持续推进及产品注册的实质性进展进一步丰富和完善公司在神经外科领域的产品储备。

在国内管线布局的同时，公司同步大力推进优势产品的出海工作，报告期内在新西兰、英国、以色列等国家成功获批聚醚醚酮颅骨修补系统、PEEK材料胸骨固定带等产品注册证，同时PEEK螺钉和链接片系统、聚醚醚酮修补系统等产品在美国、英国、墨西哥等国家注册中，为后续海外销售业务的拓展奠定了坚实基础。

心胸外科业务：

报告期内，面对心胸外科业务受区域性集采及市场竞争的影响，公司积极开展心胸外科领域新产品的开发，截至报告期末，已对“心包膜”、“胸外科生物补片”进行立项，该项目产品分别适用于心外科室相关手术中的心包膜修复及胸壁等缺损修补，与公司现有业务及技术平台具有较高的产品及渠道协同性，新项目开发为心胸外科业务的未来发展提供更多产品支撑，也助力公司在该业务领域的市场竞争中更具优势。

口腔业务：

报告期内，公司坚定推进口腔业务战略布局。一方面，持续推出适配常规病例且兼顾外科操作与修复流程简单的口腔种植产品，另一方面，公司于报告期内，通过并购的方式取得口腔种植领域的关键产品，即口腔可吸收生物膜与口腔骨修复材料产品，与现有口腔种植体构建起更全面的覆盖口腔种植全流程的一体化解决方案，能够满足临床对完整治疗方案的需求，有效提升公司在口腔种植市场的竞争力。

本着生产一代，研制一代的理念，公司采用增材制造技术进行新一代种植体产品“增材制造牙种植体及附件”项目开发，通过新制造工艺及新设计理念为患者提供更优质的口腔医疗解决方案，以提升公司在口腔业务领域的影响力。

颌面修复业务：

报告期内，公司在PEEK材料制造体系向个性化颌面缺损修复领域的垂直延伸方面持续深化，以PEEK材料增材制造技术为平台，通过在研项目“增材制造个性化聚醚醚酮颌面假体”推进产品的升级迭代，为业务增长构建可持续技术动能。

皮肤填充业务：

截至报告期末，公司皮肤填充业务领域的产品开发均按预期实施，其中在研项目“交联透明质酸钠凝胶”已顺利通过现场体系审核，处于技术审评阶段，预计2026年度获批注册；“含微球的交联透明质酸钠凝胶”项目已完成临床试验入组，处于临床随访阶段。

为满足该业务市场需求，提升公司的产品储备，公司于报告期内持续开展新产品的开发，构建从颈部皱纹修复到颧部、面部凹陷填充的立体化产品矩阵，与现有颌面修复业务形成协同效应，为未来产品的持续商业转化奠定基础。

(三)业务推广分析

神经外科业务：

报告期内，公司根据丰富的产品矩阵构建多维度的市场拓展策略。面对国内市场集采深化实施的背景下，公司持续优化渠道管理，并通过高频次的专业学术会议与行业展会，覆盖下沉市场的临床教育，加速PEEK材料产品对传统钛材料产品的替代进程。

公司重点推进“4D生物活性板”及全PEEK颅骨修补解决方案(包括PEEK骨板、PEEK链接板及PEEK螺钉)，报告期内，已有数十家医院完成首例4D生物活性支架全PEEK颅骨修补术，“4D生物活性板”的应用已达数百例。创新型产品及全PEEK颅骨修补解决方案的成功商业化，持续巩固并提升公司在该领域的品牌和学术影响力。报告期后，公司硬脑(脊)膜补片产品成功中标京津冀“3+N”联盟集采，此次中标不仅是市场对公司产品卓越品质的肯定，更是该产品走向全国市场的关键里程碑。

国际业务板块，公司实施双轨推进战略。一方面加速全球化布局，凭借丰富的产品矩阵与组合式销售策略，强化在海外新兴市场的覆盖，目前产品已销售至40余个国家及地区；另一方面聚焦美国市场，实施PEEK骨板本地化生产，实现供应链前移，构建快速响应机制，推动海外业务持续增长。

心胸外科业务：

报告期内，公司结合拥有进口、国产PEEK材料双注册证的独特优势，根据区域集采情况及竞争形势制定灵活的推广策略，持续深化临床应用教育体系构建，依托专家共识推广、手术示范培训及典型病例分享等多元化学术活动，持续强化产品的临床价值传导，以提升PEEK材料产品临床应用渗透率及该领域临床对公司品牌的认同度。

口腔业务：

报告期内，公司坚定推进口腔业务战略布局。学术端，通过高频参与齿科展会、主办跨国学术交流会，搭建学术产业协同平台，提升公司口腔产品学术地位；品牌端，实施品牌升维战略，依托新一代锥形种植体系统与即刻种植解决方案，塑造高品质、高适配性品牌，扩大品牌影响力；市场端，采用产品协同推广策略，围绕种植体品牌系统推出适配常规病例且操作修复简便的产品，引进口腔可吸收生物膜与口腔骨修复材料产品，构建起覆盖口腔种植全流程的一体化解决方案。通过多维共举，打造“学术平台建设+多维产品组合”模式，为终端提供一站式服务，已实现公司在口腔业务领域的有效突破。

颌面修复业务：

根据颌面修复领域的新兴市场属性，公司通过多元化及全方位途径展开产品推广及市场教育活动，积极参与各类学术会议和行业展会，及时、准确地了解临床的实际需求，为产品的优化升级提供有力依据。同时，为适应数字化时代市场传播的特点和趋势，公司品牌“拓美颜”和“焕体”采用“线上+线下”同步宣传的模式，实现品牌建设与产品推广的全方位覆盖。报告期内，公司颌面修复业务的市场占有率与品牌影响力持续提升。

(四)人才建设情况

报告期内，公司立足长远发展，构建了“康拓人才培养体系”。该体系聚焦员工职业发展全周期，为员工提供多元化的培训课程，涵盖“体系年度培训”“内部分享平台”“销售系统”等核心主题，精准匹配不同层级员工的职业发展诉求，为其提供相关培训，有力推动员工职业晋升与能力跃升。

同时，实施“关键岗位人员能力培养计划”，通过全面、系统的评估与培养机制，对关键岗位人员进行深度赋能，持续锻造中层领导力，确保公司战略规划能够高效转化落地，为公司的可持续发展筑牢人才根基。

(五)投资情况

为构建公司多元化产业布局，通过战略投资实现技术引进及产业协同，报告期内，公司进行多项投资，具体情况如下：

(1)为了进一步拓宽公司在口腔及神经外科业务领域的管线布局，助力公司围绕口腔种植业务形成协同性整体解决方案，并丰富公司在神经外科及其他外科领域产品储备，公司于报告期内以人民币8,498.25万元的价格收购蝾螈生物55.4999%股权及蝾螈生物股东西安惠才72.9931%的财产份额，收购完成后，蝾螈生物成为公司控股子公司；

(2)根据公司第一届董事会第二十一次会议决议，公司已于报告期内完成对控股子公司BIOPLATE的增资，增资完成后，公司持有BIOPLATE股权比例提升至97.34%；

(3)根据《嘉兴康沃拓杰创业投资合伙企业(有限合伙)合伙协议》，公司已于报告期内向该私募股权基金投资人民币1,500万元，累计投资人民币3,500万元；

(4)公司于报告期内向全资子公司美妍天使增资人民币2,000万元用于新产品研发和产品上市市场推广工作；

(5)公司于2025年9月新设立了一家全资子公司适界生物，作为收购蝾螈生物的收购主体，该公司注册资本为5,000万元，截止报告期末注册资本已全部实缴。

(6)经公司第二届董事会第十四次会议审议通过，公司联合BRANCHPOINT & AURADEVELOPMENTLLC(以下简称“BPA”)原股东及新进投资者与BPA于2024年11月签署认购协议，拟共同向BPA进行投资，其中公司向其增资200万美元，投资完成后，公司持有其44.79%股权，截至2025年末，拟投资金额尚未支付。

(六)生产运营情况

报告期内，集采带来公司产销量的持续大幅增长，针对个性化定制产品，稳定的产品质量及交付效率、良好的医工协同及临床服务是能否在市场竞争中胜出的核心因素，对此，公司持续加强运营体系建设，一方面，公司迅速扩大产能规模，系统性提升生产线机械化与自动化水平，在保障产品高品质的同时，提高对终端临床的服务响应速度；另一方面，加速信息化、智能化系统的应用，实现数字化精细管控，实时追踪生产进度、设备效率、质量管理和物料等关键数据，支撑生产流程优化、物料严格管理及资源高效利用，增强公司规模化生产运营能力与整体运营效率的提升，为业务持续增长奠定坚实基础。

(七)募投项目建设

公司募投项目“三类植入医疗器械产品产业与研发基地项目”二期即研发中心建设已于报告期内基本完成，预计将于2026年内投入使用。

2.2 主要经营模式

1、采购模式

1.1 供应商管理

为加强对日常的供应商管理，公司根据《医疗器械生产监督管理办法》《医疗器械生产质量管理规范》等文件制定了严格的采购控制程序、供应商管理制度以及采购验收程序，建立了合格供应商名单，根据供应商提供的产品或服务对公司产品质量及安全性影响程度，对供应商进行分级管理，从质量、交货速度、服务及价格等不同维度对供应商进行年度综合评价，并淘汰不符合公司要求的供应商。除定期进行供应商综合评价外，公司不定期对供应商进行现场审核，确保供应商的生产过程符合公司要求。公司通过以上方法在合作中不断推动供应商改进，并保持与供应商长期稳定的合作关系。

1.2 物料采购

公司采取按需采购的模式。生产物料方面，生产部门根据成品安全库存、需求预测、动态订单情况，结合产品生产周期、实时物料库存水平及产能情况，确定各产品的物料库存需求；研发物料方面则由研发部门根据研发计划确定采购需求。采购部向经公司评审合格的供应商进行询价、议价并签订采购协议，视供应商分级情况签署质量协议。采购产品到货后，由质量部负责对采购原材料进行质量检验，检验合格后方可验收入库。

1.3 外协采购

公司在境内生产中，由于产品涉及的部分非核心或替代性强的工序及零配件加工已形成完善的产业链，出于成本控制、生产效率等因素考虑，将部分非核心工序委托外协厂商完成。在此模式下，公司提供设计和操作方案、图纸及半成品，选择合格的外协厂商进行加工，并支付外协加工费用。对于设计方案、图纸等信息，公司与相应的外协厂商签订保密协议，未经公司相关责任人同意或授权，外协厂商不得向第三方透露任何有关信息。外协采购的配套产品到货后，由质量部负责对其进行质量检验，检验合格后方可验收入库。公司境外子公司BIOPLATE位于美国，其医疗器械行业专业化分工程度相对较高、外协和服务配套较完善，规模化的生产制造环节外协采购已比较普及，因此BIOPLATE将其主要加工工序交由外协厂商完成，BIOPLATE向外协供应商提供设计图纸，并规定原材料标准、质量标准，由外协厂商加工完成后BIOPLATE直接向其采购半成品。为管理外协加工产品质量，BIOPLATE建立了详细的《供应商控制程序》，在FDA的监管要求下对外协厂商的审查进行了详细规定，并按照所涉及的工序、零部件对最终产品的使用风险的影响程度对外协供应商进行分级管理，签署保密协议的同时，视供应商分级情况签署质量保证协议并不定期进行现场审核。BIOPLATE在收到外协采购半成品后，按照公司内部相关的作业指导书要求对采购产品进行外观、尺寸、功能、理化性质等检验和测试，所有项目检验合格后方可入库。

1.4 经销产品采购

公司与符合资质要求的供应商签署采购框架合同，根据市场预测和客户需求制定采购计划并下达采购订单，按照公司相关质量控制要求进行验收后入库。

2、生产模式

公司根据产品不同的特性，采取不同的生产模式。针对定制化产品，由于需要根据患者缺损情况进行3D建模并定制化设计，因此公司采取按客户订单生产的模式，根据客户对产品的交付期限要求结合实际产能情况制定生产计划，确保以最快的时效性满足客户需求。针对标准化产品，公司采取满足客户需求并维持合理库存的生产模式，根据公司的历史销售数据、短期销售策略及经销商反馈数据对销售进行预测，建立动态安全库存并编制相应的生产计划。公司已取得《医疗器械生产企业许可证》和相关产品注册证，并严格按照《医疗器械质量管理体系用于法规的要求》(YY/T0287-2017/ISO13485:2016)《医疗器械生产质量管理规范》等相关行业法规和国家标准的要求组织生产，并形成了系统化的企业标准程序文件，具备完善的质量体系和生产能力。

3、销售模式

3.1 境内销售模式

公司在境内主要采取经销商模式，并在部分实施高值耗材两票制的地区根据当地要求采取配送商模式销售产品。经销模式和配送商模式均为买断式销售。

经销商模式下，经销商自行承担具体的市场推广和技术服务职能，公司将产品销售给经销商后由经销商自行负责与医院洽谈销售，公司对经销商进行必要的业务指导和培训，培训完成后，后续的物流备货、必要的手术跟台、终端医院跟踪服务、数据收集和信息反馈等售后工作由经销商主导完成。公司指定终端医院作为经销商的经销区域，各产品系列的经销商均有明确的经销区域划分。公司在审验经销商的相关资质，并综合考虑经销商学术推广水平、资金实力、对销售区域的市场覆盖等因素后，选择合适的经销商，签署经销协议。公司大部分经销商实行款到发货，少数长期合作客户享有短期小额信用额度。配送商模式下，公司选择拥有合格资质、具备较强的服务能力、符合当地两票制模式相关政策要求的配送商合作，配送费用和权利义务严格按照当地相关政策规范要求执行。同时，公司根据产品市场推广和售前售后实际需求，在部分相应的市场区域内选择签约一些具有完整组织团队的市场推广服务商。市场推广服务商主要提供产品技术支持、会议资料分享、学术推广宣讲、反馈信息收集等方面的服务。

3.2 境外销售模式

公司境内生产的产品在境外销售均采用经销商模式，通常以国家或地区作为授权区域。境外子公司BIOPLATE生产的产品在美国本土采用直销和经销结合的销售模式，在其他地区采用经销模式。

4、研发模式

公司研发始终以临床需求为导向，通过不断加强与临床医生的沟通交流，准确获取医生的临床需求，针对医生在手术治疗过程中的临床痛点，进行产品开发并持续更新现有产品，形成以当前市场为基础并布局未来的研发思路，一方面由营销人员对接市场需求，对现有产品进行工艺、技术、功能的升级换代及产品的延伸开发；另一方面由研发人员重点开展先进技术、工艺的研究和中长期战略新品的开发，为公司未来发展提供重要的技术和产品储备。

2.3 所处行业情况

(1). 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

公司核心产品聚焦于神经外科颅骨修补固定领域，属于国家三类植入医疗器械中的高端医用耗材。当前，国内颅骨修复市场受多重因素驱动正处于快速增长期，首先，人口老龄化带来的颅脑疾病和外伤发生率提升，显著增加了颅骨修复的临床需求，其次，随着创伤修复手术技术的进步和去骨瓣减压手术死亡率的下降，未来颅骨修复产品的需求量预计将稳步增长。

近年来，随着我国医疗器械行业整体水平的提升以及神经外科领域政策、技术与临床需求的驱动，颅骨修复材料市场呈现出集中度逐步提高、国产替代进程加速、产品结构升级明显的竞争格局。尤其是在钛网和PEEK材料为代表的核心产品线上，国产品牌逐渐摆脱技术壁垒，正加速向中高端市场渗透。随着PEEK产品在临床的接受度提升，以及3D打印、个性化定制等技术手段的应用落地，未来国内企业在PEEK颅骨修复市场有望抢占更大份额同时向海外市场拓展的潜力也将逐渐释放。未来，随着国家对高端医疗器械的支持政策持续落地，以及医院端对本土品牌认可度的提高，颅骨修复材料的国产替代将不断提速，行业集中度也将进一步提升。在这场产品质量、临床服务、成本控制和技术创新的多维竞争中，真正具备综合能力的头部国产企业有望率先突围。

医用高值耗材行业技术壁垒显著，企业需融合生物医学、材料科学、精密制造等多学科，并建立覆盖研发、临床、注册的全周期质量管理体系。以公司产品为例，历经多年完成PEEK材料3D打印技术攻关与临床试验验证，取得国内该领域首个三类医疗器械注册证，形成独特技术优势，进一步印证跨学科集成创新能力是企业在高端医疗器械领域保持领先的核心驱动力。

(2). 公司所处的行业地位分析及其变化情况

公司所处的颅骨修复材料市场仍然处于竞争较为分散的阶段，随着行业逐步进入产品标准化、渠道精细化和品牌集中化阶段，头部企业通过不断扩充产品线、提升研发能力和打造临床品牌影响力，将在未来市场集中度提升中受益。公司现阶段凭借强大的产品研发能力、优质的产品质量、良好的临床服务等多维度优势，在国内临床医生中已形成领先的品牌知名度，根据行业内最受欢迎品牌的调查显示，公司长期处于第一梯队。

(3). 报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

2025年度，医疗器械行业特别是神经外科领域正在经历一场深刻的变革，一方面，根据工信部等七部门了月联合发布的《关于推动脑机接口产业创新发展的实施意见》，提出加快发展脑机接口产业创新能力，以生命科学与信息科学协同发展为驱动，加快培育形成未来产业新赛道。产业边界将被打破，一个以脑科学为核心的创新产业集群正在形成，国家医保局亦为创新产品开通了医保赋码“绿色通道”，力挺真创新；另一方面，集采已成为行业常态，但其影响正在深化，一是规则趋于温和与精细化，不再唯低价论，更注重临床价值；二是集采范围不断扩大，已深入到各细分领域。对于企业而言，单纯依靠低价或单一产品的生存空间被压缩，掌握核心技术、拥有系统化生态及成本控制能力，才能在“技术+规模”的竞争中胜出。

在此背景下，公司紧扣行业发展趋势，依托自身技术积淀，持续加大研发投入，成功搭建以PEEK材料注塑成型与增材制造技术平台为基础的系统化产品矩阵，加速生物再生、可吸收材料等创新技术的商业转化，并通过投资引进的方式向无线颅内压监护仪等有源器械领域拓展，同时，公司围绕心胸外科、口腔科、颌面修复及皮肤填充等领域深化产品布局，推动业务多元化发展，以技术创新驱动产品迭代升级，进一步巩固市场竞争力，为股东及社会创造长期价值。

3、公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元　币种：人民币

	2025年	2024年	本年比上年增减(%)	2023年
总资产	909,159,851.58	747,222,862.91	21.67	675,787,403.12
归属于上市公司股东的净资产	717,758,943.67	635,577,490.21	12.93	587,184,063.37
营业收入	351,075,997.28	321,945,239.35	9.05	275,025,921.27
利润总额	115,519,538.84	106,003,950.77	8.98	91,752,465.30
归属于上市公司股东的净利润	98,703,534.38	88,399,138.29	11.66	75,510,975.16
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	91,741,398.31	74,860,873.86	22.55	68,351,368.41
经营活动产生的现金流量净额	118,041,463.73	140,254,554.88	-15.84	85,224,591.84
加权平均净资产收益率(%)	14.67	14.37	增加0.30个百分点	13.46
基本每股收益(元/股)	1.21	1.09	11.01	0.93
稀释每股收益(元/股)	1.21	1.09	11.01	0.93
研发投入占营业收入的比例(%)	9.11	9.19	减少0.08个百分点	6.41

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元币种：人民币

	第一季度(1-3月份)	第二季度(4-6月份)	第三季度(7-9月份)	第四季度(10-12月份)
营业收入	82,490,998.95	87,825,350.81	80,772,405.35	99,987,242.17
归属于上市公司股东的净利润	24,048,177.86	30,950,457.33	21,716,516.65	21,988,382.54
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	23,586,583.04	26,800,810.28	21,220,150.79	20,133,854.20
经营活动产生的现金流量净额	22,027,405.74	40,162,449.91	23,893,689.92	31,957,918.16

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用　√不适用

4、股东情况

4.1 普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前10名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数(户)	5,264
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	5,715
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0
截至报告期末持有特别表决权股份的股东总数(户)	0
年度报告披露日前上一月末持有特别表决权股份的股东总数(户)	0

前十名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)							
股东名称(全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
胡立人	0	39,545,788	48.68	0	无	0	境内自然人
朱海龙	-300,000	7,386,000	9.09	0	无	0	境内自然人
西安合赢企业管理咨询合伙企业(有限合伙)	-595,537	3,212,463	3.95	0	无	0	境内非国有法人
胡立功	-157,636	1,149,964	1.42	0	无	0	境内自然人
赵若愚	0	826,000	1.02	0	无	0	境内自然人
刘雯蕾	-97,440	595,200	0.73	0	无	0	境内自然人
李琰	0	548,800	0.68	0	冻结	548,800	境内自然人
钱佳平	514,257	514,257	0.63	0	无	0	境内自然人
西安天厚滤清技术有限责任公司	507,400	507,400	0.62	0	无	0	境内非国有法人
吴栋	-150,000	476,000	0.59	0	无	0	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，胡立人为西安合赢企业管理咨询合伙企业(有限合伙)执行事务合伙人，胡立人与胡立功为兄弟关系，除此之外，公司未知上述其他股东间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无						

存托凭证持有人情况

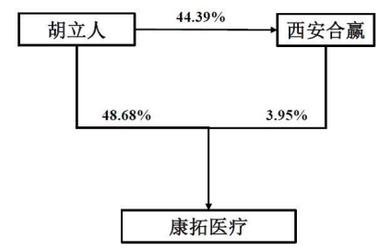
□适用　√不适用

截至报告期末表决权数量前十名股东情况表

□适用　√不适用

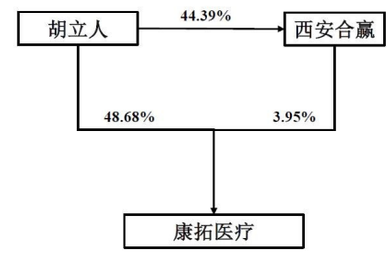
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用　□不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用　□不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前10名股东情况

□适用　√不适用

5、公司债券情况

□适用　√不适用

第三节 重要事项

1、公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

详见本报告第三节，二、“经营情况讨论与分析”。

2、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

□适用　√不适用

董事长：胡立人

董事会批准报送日期：2026年3月30日

证券代码：688314　　证券简称：康拓医疗　　公告编号：2026-010

西安康拓医疗技术股份有限公司 关于续聘会计师事务所公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示：

● 拟续聘的会计师事务所名称：中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)

西安康拓医疗技术股份有限公司(以下简称“公司”)于2026年3月30日召开第三届董事会第二次会议审议通过了《关于续聘公司2026年度审计机构的议案》，拟续聘中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“中审众环”)为公司2026年度财务审计机构，该议案尚需提交公司股东会审议。现将相关事项公告如下：

一、拟聘任会计师事务所的基本情况

(一)机构信息

1、基本信息

(1)机构名称：中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)

(2)成立日期：中审众环始创于1987年，是全国首批取得国家批准具有从事证券、期货相关业务资格及金融业务审计资格的大型会计师事务所之一。根据财政部、证监会发布的从事证券服务业务会计师事务所备案名单，该所具备股份有限公司发行股份、债券审计机构的资格。2013年11月，按照国家财政部等有关要求转制为特殊普通合伙制。

(3)组织形式：特殊普通合伙企业

(4)注册地址：湖北省武汉市武昌区水果湖街道中北路166号长江产业大厦17-18层。

(5)首席合伙人：石文先

(6)2025年末合伙人数量237人、注册会计师数量1,306人、签署过证券服务业务审计报告的注册会计师人数723人。

(7)2024年经审计总收入217,185.57万元、审计业务收入183,471.71万元、证券业务收入58,365.07万元。

(8)2024年度上市公司审计客户家数244家，主要行业涉及制造业，批发和零售业，房地产业，电力、热力、燃气及水生产和供应业，农、林、牧、渔业，信息传输、软件和信息技术服务业，采矿业，文化、体育和娱乐业等，审计收费35,961.69万元，专用设备制造业同行业上市公司审计客户家数9家，中审众环具有公司所在行业审计服务经验。

2、投资者保护能力

中审众环每年均按业务收入规模购买职业责任保险，并补充计提职业风险金，购买的职业保险累计赔偿限额8亿元，目前尚未使用，可以承担审计失败导致的民事赔偿责任。

近三年中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)已审结的与执业行为相关的民事诉讼中尚未出现需承担民事责任的情况。

3、诚信记录

(1)中审众环近3年未受到刑事处罚，因执业行为受到行政处罚3次、自律监管措施1次，纪律处分4次，监督管理措施10次。

(2)从业人员在中审众环执业近3年因执业行为受到刑事处罚及自律监管措施0次，42名从业执业人员受到行政处罚13人次、纪律处分12人次、监管措施40人次。

(二)项目信息

1、基本信息

项目合伙人：黄丽琼，1998年4月成为中国注册会计师，1998年开始从事上市公司审计业务，2013年加入中审众环会计师事务所执业，具备相应专业胜任能力。2025年开始为公司提供审计服务。近三年签署上市公司审计报告4家。

签字注册会计师：刘凡，2023年8月成为中国注册会计师，2018年1月开始从事上市公司审计业务，2017年11月加入中审众环会计师事务所执业，具备相应专业胜任能力。2025年开始为公司提供审计服务。近三年签署上市公司审计报告1家。

项目质量控制复核合伙人：根据中审众环质量控制政策和程序，项目质量控制复核合伙人为孙晓娜，2001年成为中国注册会计师，1997年起开始从事上市公司审计，2019年起开始在中审众环执业，2025年起担任公司审计项目质量控制复核合伙人。最近3年复核6家上市公司审计报告。

2、诚信记录

项目质量控制复核合伙人孙晓娜、项目合伙人黄丽琼和签字注册会计师刘凡最近3年未受到刑事处罚、行政处罚、行政监管措施和自律处分。

3、独立性

中审众环及项目合伙人黄丽琼、签字注册会计师刘凡、项目质量控制复核人孙晓娜不存在可能影响独立性的情形。

(三)审计收费

审计费用定价原则系根据本公司的业务规模、所处行业和会计处理复杂程度等多方面因素确定。公司董事会拟提请股东会授权公司管理层根据2026年公司实际业务情况和市场情况决定中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)2026年度审计费用及签署相关服务协议等事项。

二、拟续聘会计师事务所履行的程序

(一)公司董事会审计委员会对中审众环有关执业情况进行了充分了解，对审计机构提供的资料进行审核并进行专业判断，认为中审众环是符合《中华人民共和国证券法》规定的会计师事务所，具备多年为上市公司提供审计服务的经验与能力，能够为公司提供真实、公允的审计服务，在独立性、专业胜任能力、诚信记录、投资者保护能力等方面能够满足公司对于审计机构的要求，同意续聘中审众环为公司2026年度审计机构。

(二)公司于2026年3月30日召开第三届董事会第二次会议以9票同意、0票反对、0票弃权的表决结果审议通过了《关于续聘公司2026年度审计机构的议案》，同意续聘中审众环为公司2026年度财务审计机构。

(三)本次续聘会计师事务所事项尚需提交公司2025年年度股东会审议，并自公司股东会审议通过之日起生效。

特此公告。

西安康拓医疗技术股份有限公司董事会

2026年3月31日

证券代码：688314　　证券简称：康拓医疗　　公告编号：2026-007

西安康拓医疗技术股份有限公司 第三届董事会第二次会议决议公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

一、董事会会议召开情况

西安康拓医疗技术股份有限公司(以下简称“公司”)第三届董事会第二次会议于2026年3月30日在公司会议室以现场及通讯表决的方式召开，会议通知已于2026年3月20日通过邮件的方式送达全体董事。本次会议由董事长胡立人先生主持，会议应出席董事9人，实际出席董事9人，部分高级管理人员列席。会议召开符合《中华人民共和国公司法》(以下简称“《公司法》”)《上海证券交易所科创板股票上市规则》等有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件和《西安康拓医疗技术股份有限公司章程》(以下简称“《公司章程》”)的规定，会议召开合法、有效。

二、董事会会议审议情况

(一)审议通过《关于公司2025年年度报告及摘要的议案》

表决结果：同意票9票，反对票0票，弃权票0票，回避票0票。

公司2025年年度报告的编制和审核程序符合法律、法规及《公司章程》等公司内部管理制度的各项规定。公允地反映了公司2025年年度的财务状况和经营成果等事项。所披露的信息真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

具体内容请见公司同日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露的《2025年年度报告》及其摘要。

本议案已经公司第三届董事会审计委员会第一次会议审议通过。

本议案尚需提交股东会审议。

(二)审议通过《关于公司2025年度总经理工作报告的议案》

表决结果：同意票9票，反对票0票，弃权票0票，回避票0票。

2025年度，公司总经理朱海龙先生严格按照《公司法》等有关法律、法规和《公司章程》的规定，认真履