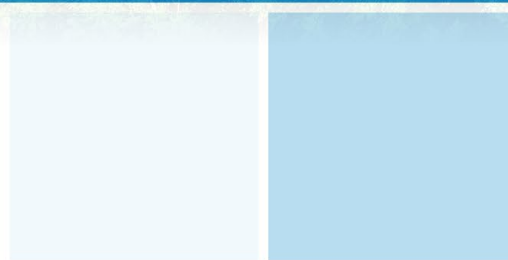
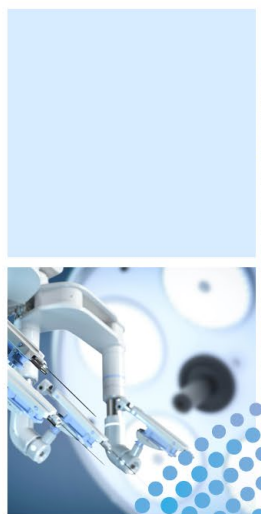
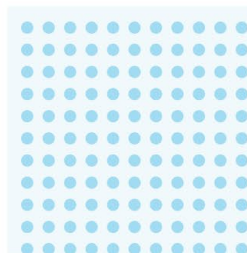


爱博医疗

科创板 | 688050



2024年度 “提质增效重回报”行动方案

爱博诺德 (北京) 医疗科技股份有限公司

CONTENTS

目录

——	
聚焦经营主业，助力企业高质量发展	04
提升科技创新能力，强化核心竞争力	08
优化财务管理，提升盈利质量与效率	10
不断健全法人治理结构，强化“关键少数”责任意识	11
加强信息披露质量，建设多维度投资者沟通渠道	12
利益相关者共享企业发展成果，持续提高投资者回报	14
其他事宜	15

关于本报告 ABOUT THE REPORT

爱博诺德(北京)医疗科技股份有限公司(以下简称“爱博医疗”或“公司”)积极响应上海证券交易所提出的“提质增效重回报”行动倡议,以提高上市公司质量为应有之义,以增强投资者回报、提升投资者获得感为应尽之责,持续践行“以投资者为本”的理念。为维护全体股东的利益,基于对未来发展的信心以及长期价值的认可,公司特制定《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》(以下简称“《行动方案》”),坚定聚焦主业、持续优化经营、规范公司治理,树立良好的资本市场形象。

本《行动方案》于 2024 年 4 月 29 日经公司第二届董事会第十二次会议审议通过。

01 | 聚焦经营主业，助力企业高质量发展



爱博医疗作为一家创新驱动的眼科医疗器械制造商，产品涵盖眼科手术治疗、近视防控和视力保健三大领域，致力于为白内障手术、屈光不正矫正和视光消费提供一站式解决方案。立足于人工晶状体、角膜塑形镜和隐形眼镜三大核心产品，公司已战略性扩大对眼健康全生命周期产品管线的覆盖。

愿景

科技点亮视界

使命

提供世界前沿水平的眼科技术、产品和服务

核心价值观

创新进取、开放和谐、诚信求实、共享成果

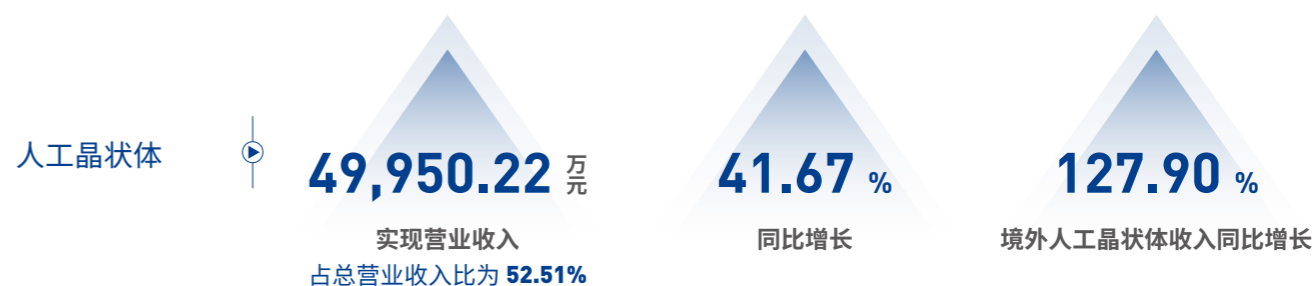
2023 年经营业绩

营业收入 **95,117.71** 万元 **64.14%** ↑

归母净利润 **30,397.83** 万元 **30.63%** ↑

手术治疗领域

公司专注于开发应用在白内障手术的中高端医疗器械，核心手术产品为自主研发的“普诺明”等系列人工晶状体。随着 2023 年年初市场环境逐步恢复，白内障手术量快速增长，公司的人工晶状体销量稳步增长，实现营业收入 49,950.22 万元，占公司总营业收入比例为 52.51%，同比增长 41.67%，同时国际市场也加快推进，境外人工晶状体收入同比增长为 127.90%。



近视防控领域

公司专注于开发近视防控产品及配套的日常护理产品，核心近视防控产品为“普诺瞳”品牌的角膜塑形镜，同时开发了离焦镜和日用硬性接触镜，与角膜塑形镜形成互补，为患者提供更多选择，以满足不同的近视防控需求。近视防控产品方面，虽然受到了消费降级与竞品增加导致市场增速放缓的影响，公司核心产品“普诺瞳”角膜塑形镜仍实现营业收入 21,880.09 万元，占总营业收入比例为 23.00%，同比增长 26.03%。



视力保健领域

公司专注于开发近视矫正产品及配套的日常护理产品，核心产品为“澜柏”“奥克拉”“TOPPOP”等品牌的透明隐形眼镜（蓝片）、彩色隐形眼镜（彩片）并提供产品代工服务。公司在隐形眼镜领域已布局多年，沉淀了丰富的产品和产线经验，通过并购天眼医药、福建优你康、美悦瞳，快速提升产能、拓展隐形眼镜市场，隐形眼镜产能及销量快速增长，实现营业收入 13,658.70 万元，占总营业收入比例为 14.36%，同比增长 1,504.78%。



2024 年，公司将持续实施“医疗 + 消费”双轮驱动及国际化发展战略，继续专注主营业务，围绕公司眼科手术治疗、近视防控和视力保健三大领域产品，在现有业务基础上持续强化经营效能，持续提升公司核心竞争力，积极拓展海外市场，提高市场占有率。具体包括以下几个方面：

贯彻双轮驱动发展战略，不断延伸产品布局

持续释放现有产品潜力，巩固市场领先地位。公司在中国眼科手术治疗和近视防控市场具有较高的市场占有率和领先地位，核心产品人工晶状体与角膜塑形镜深受中国眼科医生和验光师的认可并且保持较好的技术先进性。通过创新审评通道获批且填补国产空白的多焦点人工晶状体，自 2023 年推向市场后反馈良好，国内 EDoF、非球面三焦散光矫正人工晶状体等先进设计的产品目前临床进展顺利。其中公司开发的景深延长型人工晶状体产品基于多项创新技术，已获得多项专利授权，目前已通过了创新审评程序，获批上市后将填补国产景深延长型人工晶状体产品的空白。

2024 年，公司将最大限度地发挥现有产品组合的潜力，持续推动技术创新和产品迭代升级。在眼科手术治疗领域，加快包括有晶体眼人工晶状体（PR）、高舒适度隐形眼镜、其他功能性人工晶状体及医用材料在内的在研项目的开发及商业化，进一步提升市场份额；在近视防控领域，加速推进“普诺瞳”“欣诺瞳”离焦镜、离焦软镜与核心产品角膜塑形镜形成互补，不断优化产品性能，持续推出冲洗液、护理液、润眼液、酶清洁剂等配套护理产品，丰富产品矩阵，巩固市场领先地位。

大力开拓消费市场，拓展全新渠道。随着近视人群的不断增长，加上消费者购买力的提升，视力保健产品的需求日益多样化。2024 年，公司将把握视力保健行业发展机遇，利用公司研发优势与市场领先地位，加大市场调研力度，跟踪消费者对视力保健产品的需求，不断开发更高舒适性、安全性、功能性的高端隐形眼镜产品。

此外，公司将通过直销、经销与代工相结合，线上与线下相结合的模式，进一步提高在中国各地医院及医疗机构的渗透率。以收购天眼医药、福建优你康股权为支点，公司将进一步扩展现有的视力保健产品生产线、技术和能力，并且计划扩展传统的分销渠道，以覆盖更广阔的分销商，同时为消费者视力保健产品建立电商分销渠道，提高公司的品牌知名度，抓住更广阔的视力保健市场增长机会。



推动国际化发展战略，持续提高海外影响力

公司的人工晶状体产品自上市以来，已覆盖欧洲、亚洲、南美洲和澳洲等 30 余个地区和国家。2024 年，公司计划依托位于香港科学园的全资子公司，推进国际业务拓展、临床试验和监管事务，以支持公司产品的国际化开发和商业化，逐步打造全球品牌，并为未来全球商业化拓展打下基础。

为扩大销售网络，逐步建立全球影响力，公司将根据业务发展情况，尝试与世界各地的知名医院、知名关键意见领袖或主要研究人员建立长期合作关系，获得对方对公司产品质量的认可，并与当地负有盛名的眼科保健机构和经验丰富的分销商建立合作关系，以低成本高效益的方式渗透新兴的本地市场。

产融互动夯实主业，为发展注入增长新动力

2023 年，为了进一步扩大商业足迹，布局全球产业链，吸引更多的优质海外投资者，公司启动 GDR 发行工作，募集资金将用于福建优你康并购项目、爱博烟台眼科产品生产二期项目、功能性眼科医疗器械产品开发项目、天眼医药隐形眼镜扩产项目、德国眼科产品生产与渠道建设项目及补充流动资金项目。GDR 发行工作现阶段因外部环境原因，正在等待受理。

2024 年，公司在保障日常经营现金流动性需求的同时，将审慎灵活运用资金，积极寻找合适的收购目标或投资机会，持续强化在主营业务的领导地位，进一步多样化近视防控产品系列并扩张消费者视力保健市场，加强产业协同性，扩大市场规模，助力公司实现高质量发展。



截至 2024 年第一季度末，位于北京市昌平区的爱博医疗集团总部二期工程（医疗器械研发中心及生产基地）和全国营销中心（北京未来科学城）完成建设与装修，并投入使用。公司 IPO 募集资金已按照计划使用近 95%，公司资产质量和收益能力持续提升，核心竞争力进一步提高。

02 | 提升科技创新能力，强化核心竞争力

公司始终以研发创新为本，秉承以客户为中心的研发生态。近年来公司先后入选北京生物医药产业跨越发展工程(G20工程)、中关村前沿技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业等。公司的人工晶状体产品获得北京市科学技术二等奖、我国眼科十大成就、中国侨界贡献(创新成果)奖、首都职工自主创新成果一等奖和北京市发明创新大赛发明创新金奖等，先后列入科技部《创新医疗器械产品目录》、《北京市新技术新产品(服务)》、《中关村创新医疗器械产品目录》、科技部第二批国家科技计划重点科技成果转化项目等。

与此同时，公司通过科技创新在医用高分子材料技术、眼科透镜光学设计技术、眼科植入物的功能性结构设计技术、超精密加工技术及表面改性技术领域保持核心技术的先进性，为提高公司产品服务质量和可靠性提供保障，为第二、第三战略曲线发展蓄势聚力。



2023 年度公司新增

发明专利 12 项	实用新型专利 14 项	软件著作权 9 项
---------------------	-----------------------	---------------------

截至 2023 年末，公司累计拥有

发明专利 59 项	实用新型专利 137 项	外观设计专利 10 项	软件著作权 31 项
---------------------	------------------------	-----------------------	----------------------

为进一步保持公司核心技术先进性，增强竞争优势，2024 年公司将在新产品技术研发投入、保持团队稳定和研发人才培养等方面做出如下的主要工作计划：

增强研发投入力度，优化产品矩阵

2023 年，公司研发费用投入合计 13,229.97 万元，较 2022 年同期增长 61.23%，不断增长的研发投入有助于公司保持核心竞争力、拓宽细分领域、提高营业收入。公司将以现有优势技术为基础，不断对人工晶状体、角膜塑形镜、隐形眼镜等现有的核心产品进行快速更新迭代，同时，继续投入新型产品研发，形成具有前瞻性的、可规模化的新产品线。

13,229.97 万元

2023 年研发费用投入

61.23 %

较 2022 年同期增长

2024 年，公司将持续关注眼科手术治疗、近视防控和视力保健三大领域，保持同等的研发水平，积极推动多条研发管线在研项目的进程，提前布局核心关键技术知识产权保护，以进一步保持技术先进性及行业领先地位。



优化人才激励制度，打造高质量研发团队

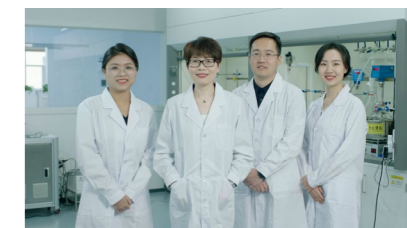
2024 年，公司将不断加强高质量研发人才团队建设，持续吸引优秀的技术人员加入，打造高质量的研发人才团队，以支持公司在眼科领域的不断创新。

公司不断推进实施人才引进和培养体系建设，逐步建立满足发展需求的人才供应链计划，制定分类型的培养带教机制，为公司发展提供人才保障，为社会培养更多优秀的眼科行业人才，真正地为中国眼科学和视觉科学的创新发展贡献智慧与力量。针对科研人员，公司设立了专项培训，通过学术交流、研发技能培训等形式，全面提升科研人员学术水平和专业技能，同时提供相应的职称晋升机制，激励科研人员的积极性和创造性，培养优秀的科研人才。

同时，为了保持科研团队稳定，充分调动公司核心团队的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合，公司推出《2021 年限制性股票激励计划》，公司对部分技术骨干授予限制性股票。

未来，公司将不断探索和完善中长期人才激励机制，结合公司发展和外部环境择机推出核心人才的激励计划。

研发人员总计 **210**人
其中博士研究生 **9**人
硕士研究生 **59**人



强化产学研合作，共探行业前沿技术

截至 2023 年末，公司拥有“眼科生物材料与诊疗技术”北京市工程实验室，是“国家眼科诊断与治疗设备工程技术中心”合作单位，作为牵头单位承担国家重点研发计划“新型高分子眼科功能性植入材料的研发和应用”项目，还承担了国家火炬计划、科技部创新基金、北京市重大科技成果转化和产业项目、北京市高精尖产业发展资金项目和北京市科技计划项目等国家级和北京市级科研课题。公司还与众多知名高校、医院和研发机构开展眼科相关的合作研发。

2024 年，公司将进一步加强与高校、医院与研发机构的合作，促进人才培养、技术创新和知识共享，共同探索前沿技术，培养行业新生力量。



03 | 优化财务管理，提升盈利质量与效率

优化业务与客户结构，增强盈利质量

2023 年，本公司对前五名客户的销售额 **15,604.59 万元**，占年度销售总额 **16.40%**，不存在依赖少数大客户的情形

从业务结构看 ▶ 2023 年，公司原有核心产品人工晶状体和角膜塑形镜毛利率基本稳定，隐形眼镜业务逐步规模化生产，工艺持续提升，单位成本下降。

从客户结构看 ▶ 公司销售网络已覆盖中国 31 个省市自治区和直辖市的近 6,000 家医院及视光中心，境内实现营业收入 90,790.36 万元，同比增长 62.57%，占主营业务收入比例为 95.83%；境外实现营业收入 3,952.01 万元，同比增长 127.11%，占主营业务收入比例为 4.17%。

从销售模式看 ▶ 公司采用经销、直销、代工结合的方式进行市场推广和产品销售，经销收入占主营业务收入比例为 67.08%，直销收入占主营业务收入比例为 23.36%，代工收入占主营业务收入比例为 9.56%。

2024 年，公司将利用公司的核心技术形成差异化竞争优势，加强与现有客户的深度合作：

在业务结构上 ▶ 将不断提升人工晶状体和角膜塑形镜的研发技术优势，通过调整产品结构等保持现有的毛利率水平，巩固并提高市场占有率和领先地位；加快视力保健业务的产能建设，增强集团总部、天眼医药、福建优你康和美悦瞳之间的协同合作，提高公司在隐形眼镜市场的品牌影响力。

在客户结构上 ▶ 境内市场继续巩固并合理利用公司现有的销售网络，持续向市场导入新产品，提升市场占有率；加速推进境外市场的拓展，不断挖掘新的客户群体和应用场景，扩大品牌在海外市场的影响力。

在销售模式上 ▶ 直销方面，公司将进一步借助学术推广及其他市场宣传形式，通过销售人员开发、维护渠道和推介产品等实现产品直销比例的增长；经销方面，公司将加强对经销商资质、行业经验、企业实力的监督与审核，提高经销渠道质量；代工方面，随着视力保健业务中以隐形眼镜产品为主的销售收入快速增长，特别是彩瞳产品的需求提升，代工收入占比增加较多。2024 年，公司将进一步提高代工产能，满足消费者和市场需求。



聚焦现金流健康度，保证经营效率

公司高度重视经营性现金流健康情况以及对存量资金的合理规划和利用，采取多举措加快应收账款及时回收、管理库存商品，在安全、合规的前提下充分发挥资金的使用效能，持续改善经营性现金流。

2024 年，为进一步保证现金流健康，一方面，公司将加强信用评估机制，优化信用政策，做好订单回款收款管理工作，提高应收账款周转率；继续优化供应链管理，快速响应客户订单、及时满足客户需求，优化生产计划和销售预测，确保将公司存货控制在合理水平。另一方面，公司将合理规划存量资金，在不影响公司正常经营、满足公司日常经营及研发等资金需求以及保证资金安全的前提下，利用闲置的自有资金进行现金管理。募集资金使用率已超 95%，均已按计划合理合规使用，募投项目进展顺利。

04 | 不断健全法人治理结构 强化“关键少数”责任意识

公司高度重视法人治理结构的健全和内部控制体系的有效性，为进一步优化公司治理，保证公司的高效、稳健及规范经营，2024 年公司治理方面的工作重点和计划如下：



落实独立董事制度改革

2024 年 4 月，公司修订了《公司独立董事工作制度》。为加快落实独立董事制度改革，公司将严格按照相关制度要求，通过以下具体措施为独立董事工作提供便利条件，帮助独立董事高效地了解公司经营情况、参与重大事项决策，保障独立董事独立性：

成立独立董事工作组，指定公司证券部作为沟通服务机构

制定独立董事现场办公计划表，为独立董事开设专属办公室，邀请独立董事前往公司总部及全国子公司进行现场办公

加强审计与独董沟通，邀请独董到公司做培训，为独董深度参与公司内审工作提供便利



优化内部控制体系

2024 年 4 月，为进一步完善公司治理结构，建立健全的管理机制，公司对部分内控制度进行修订，包括《董事会议事规则》《内部审计管理制度》《董事会审计委员会工作细则》《董事会提名委员会工作细则》《董事会薪酬与考核委员会工作细则》《董事会战略委员会工作细则》。

未来，公司将持续关注法律法规和监管政策变化，通过及时更新修订公司内部管理制度，确保三会的运作与召开均严格按照有关规定程序执行，保证各职能部门有效发挥应有的功能，促进组织的有效运营和目标实现，助力公司实现高质量发展。

强化董监高合规培训

为确保董事、监事和高级管理人员等“关键少数”了解资本市场相关法律法规，不断强化“提质增效重回报”的意识，提高董监高的专业素养，自上市以来，公司董监高按照证监会、上交所和上市公司协会安排，积极参加各类专项培训。

2024 年，公司将进一步组织“关键少数”及相关人员开展线上、线下内外部培训，增强董监高培训深度与力度，保证董监高专业素养与合规意识进一步提升，推动公司持续规范运作。计划内部组织或邀请外部中介机构为公司积极开展专项培训，涵盖信息披露、公司治理、独立董事制度改革、并购重组等主题。

05 | 加强信息披露质量 建设多维度投资者沟通渠道

合规有效的信息披露与投资者关系管理有助于帮助公司提升治理水平、增强市场透明度、树立良好企业形象，公司严格按照《股票上市规则》及公司《信息披露事务管理制度》等有关规定，真实、准确、完整、及时、有效地向投资者履行信息披露义务，并在合规基础上积极与投资者进行沟通交流。

公司在 2023 年共召集并召开股东大会 **2** 次、董事会 **5** 次、监事会 **4** 次

披露临时公告 **47** 份、定期报告 **4** 份

举办业绩说明会 **6** 次

接待投资者调研活动覆盖超过 **500** 家投资机构，合计近 **2,000** 人次

开展投资者保护专项活动 **10** 余次

上证 e 互动平台回复投资者 **63** 条提问，答复率 **100%**

在首次科创板上市公司信息披露工作评级（2022-2023 年度）中获评最高等级 **A** 级

2024 年，公司将通过以下方式继续优化信息披露及投资者关系管理工作：

提高信息披露可读性，加强信息获取的便捷性

优化公告语言和结构

在向广大投资者披露公司重大事项及其进展情况时，内容更加简明清晰、通俗易懂，避免使用医疗类过于专业或者晦涩难懂的词汇

可视化解读公司公告

上市以来，公司通过微信公众号、官方网站发布动态可视化报告 6 次。2024 年，针对定期报告中公司战略规划、经营情况、业绩情况、产品矩阵等内容，公司将更多地尝试采用图文、图表方式阐述，突出关键信息，减少投资者阅读负担

健全自愿性信息披露机制

为保障投资者平等获得信息，在符合相关法律法规要求的前提下公司还将不断增强自愿性信息披露的灵活性，针对对外投资、研发项目进展等情况发布自愿披露公告

多维度便捷信息获取

除法定信息披露媒介外，公司将通过持续优化、更新和维护公司官网、公众号等多个平台，建立多层次的投资者沟通渠道，便于投资者获取公司动态等信息

持续加强投资者关系管理工作，形成良性互动

2023 年，公司积极参加上交所举办的沪市上市公司路演活动，如国际投资者走进上交所上市公司——科创板 4 周年线上专场活动、沪市公司高质量发展集体路演 - 民生服务专场活动等。

2024 年，公司将通过以下具体措施持续加强投资者关系管理工作：

定期举办业绩说明会：通过“上证路演中心”等平台举办业绩说明会，邀请公司董事、高管参与投资者交流，向广大投资者解读公司经营情况，在合规的基础上提高信息披露的透明度，与投资者形成良性互动，建立长期稳定互信的关系。

积极组织投资者调研：通过组织或参与投资者电话会、路演以及反路演、企业调研等各种形式，让投资者全面及时地了解公司的经营状况、发展战略，增进投资者对公司的信任与支持。



完善投资者意见征询和反馈机制：公司充分重视和维护中小股东利益，及时响应投资者需求，指定专人接听投资者热线电话，查看和回复公开邮箱和上证 e 互动平台，提高和投资者沟通的效率，保护中小股东利益。

06 | 利益相关者共享企业发展成果 持续提高投资者回报

持续现金分红，回馈广大投资者

自上市以来，
公司分别于 2020 年度、2021 年年度、2022 年度实施 **3 次** 现金分红，
分别占当年归属于上市公司股东的净利润 **30.49%**、**22.71%**、**23.05%**，
累计分红总额 **12,199.45 万元**

公司于 2024 年 4 月 16 日召开第二届董事会第十一次会议，审议通过了《关于 2023 年年度利润分配及资本公积金转增股本暨高送转方案的议案》，该议案尚需提交公司 2023 年年度股东大会通过后方可实施。具体方案如下：

公司拟向全体股东每 **10 股** 派发现金红利 **4.90 元**（含税）
截至 2024 年 4 月 16 日，公司总股本 105,250,992 股，扣除公司已回购股份数 142,800 股，
以此为基数计算合计拟派发现金红利人民币 **51,503,014.08 元**（含税），
占公司 2023 年度合并报表归属于上市公司股东净利润的 **16.94%**

同时拟以 2023 年度实施权益分派股权登记日登记的总股本扣减公司回购专用证券账户数为基数，
以资本公积向全体股东每 **10 股** 转增 **8 股**
截至 2024 年 4 月 16 日，公司总股本 105,250,992 股，扣除公司已回购股份数 142,800 股，
以此为基数计算合计转增 **84,086,554 股**，
转增后公司总股本增加至 **189,337,546 股**

为进一步建立和完善公司科学、持续、稳定的股东回报机制，增加利润分配政策决策的透明度和可操作性，切实保护公众投资者合法权益，公司制定了《未来三年（2023 年 -2025 年）股东分红回报规划》。未来，公司将按照《公司章程》的规定制定利润分配方案，为投资者创造更多价值，切实维护广大股东合法权益，提升广大投资者的获得感。

实施股份回购计划，传递公司价值

截至 2024 年第一季度，
公司通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式累计回购公司股份 **142,800 股**，
占公司总股本 105,250,992 股的比例为 **0.14%**，
回购价格区间：最高价为 147.90 元 / 股，最低价为 134.10 元 / 股
支付的资金总额为人民币 **20,043,605.54 元**

建立稳定股价预案，保障投资者权益

2024 年，公司将根据资本市场情况形成股价稳定机制，明确股价短期跌幅过大、跌破发行价、跌破净资产等作为启动条件，设立相应的触发机制，并采取如股票回购、增持公司股票等相应的股价维稳措施，以稳定股价并增强投资者信心。

07 | 其他事宜

公司将继续聚焦经营主业，提升公司核心竞争力、保持技术领先性，通过良好的经营管理、规范的公司治理和积极的投资者回报，保护投资者利益，履行上市公司责任和义务，回报投资者信任，维护公司良好的市场形象，促进资本市场平稳健康发展。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。





爱博诺德（北京）医疗科技股份有限公司

电话：(86)10-60745730 传真：(86)10-89747942

邮箱：investors@ebmedical.com

地址：北京市昌平区科技园兴昌路9号