

爱博诺德（北京）医疗科技股份有限公司

2024 年度“提质增效重回报”行动方案的半年度评估报告

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”）积极响应并贯彻落实上海证券交易所提出的“提质增效重回报”专项行动倡议，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。爱博医疗持续践行“以投资者为本”的理念，为维护全体股东的利益，基于对公司未来发展的信心以及对公司长期价值的认可，制定了《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。

2024 年上半年，公司切实履行并持续评估《行动方案》的具体举措，现将《行动方案》实施和效果评估情况报告如下：

一、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。

公司始终坚持“提供世界前沿水平的眼科技术、产品和服务”的使命，追求“科技点亮视界”的愿景，秉持“创新进取、开放和谐、诚信求实、共享成果”的价值观。2024 年上半年，随着公司市场开拓不断深化，产品结构、客户结构持续优化，公司实现营业收入 68,572.10 万元，同比增长 68.54%。手术治疗产品中，“普诺明”等系列人工晶状体收入同比增长 30.20%。近视防控产品中，“普诺瞳”角膜塑形镜收入同比增长 6.89%，“普诺瞳”“欣诺瞳”离焦镜收入同比增长 86.78%。视力保健产品中，隐形眼镜收入 18,346.94 万元，同比增长 956.92%，占营业收入比例上升到 26.76%。实现归属于上市公司股东的净利润 20,804.08 万元，同比增长 27.49%。归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 19,904.59 万元，同比增长 29.95%。

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。

二、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理念，重视研究成果及知识产权的保护工作，2024年上半年公司新获发明专利13项、实用新型专利8项。截至2024年6月30日，公司累计拥有发明专利77项、实用新型专利163项、外观设计专利14项、软件著作权31项。

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工作进展如下：

（一）增强研发投入力度，优化产品矩阵

2024年上半年，公司研发投入合计6,860.07万元，较2023年同期增长25.43%，不断增长的研发投入有助于公司保持核心竞争力、拓宽细分领域及提高营业收入。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，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。

（二）优化人才激励制度，打造高质量研发团队

截至2024年6月30日，公司研发团队总计281人，其中博士研究生9人，硕士研究生62人。公司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。

2024年上半年，公司依据2023年业绩目标完成情况，为被激励的技术骨干和业务骨干员工办理了《2021年限制性股票激励计划》首次授予部分第三个归属期及预留授予部分第二个归属期的限制性股票归属相关事宜，加大吸引和留住优秀人才，提

高员工的忠诚度和凝聚力。

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。

（三）强化产学研合作，共探行业前沿技术

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了眼科相关的合作研发。

为培养优秀的眼科白内障超声乳化手术医生，为行业提供学习交流平台，2024年6月，公司成立了爱博诺德白内障超声乳化手术培训中心。首期培训班邀请了国内白内障专家分享前沿的白内障手术相关技术和知识，帮助青年医生掌握超声乳化技术，推动了白内障超声乳化手术的临床应用，进一步提高了白内障临床诊疗水平。

为培养符合社会和行业需求的眼视光专业技能人才，推动行业健康发展，公司发起了“普诺瞳·星火计划”，为眼视光相关院校捐赠角膜塑形镜及其护理产品用于教学实训，并为学生们提供专题培训。截至2024年6月30日，已与12所学校达成合作，捐赠教育教学用具价值超过400万元，专题培训惠及2,300多名学生。

三、优化财务管理，提升盈利质量与效率

（一）优化业务与客户结构，增强盈利质量

从业务结构看，2024年上半年，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，实现营业收入68,572.10万元，同比增长68.54%。

2024年上半年，公司利用核心技术等差异化竞争优势，加强与现有客户的深度合作：

在业务结构上，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。公司进一步提高代工产能，满足消费者和市场需求。

（二）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使用，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 年上半年，为进一步保证现金流健康，一方面，公司加强信用评估机制，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。

2024 年上半年，公司持续加强募投项目管理，在项目实施过程中，严格遵守募集资金管理规定，保证募投项目按照规划顺利推进。募集资金使用率已达到 100%，实现募投项目预期收益，增强公司整体盈利能力。

四、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：

（一）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，公司严格按照相关制度要求，制定独立董事现场办公计划表，邀请独立董事前往公司总部及全国子公司进行现场办公，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。

（二）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》。

公司持续关注法律法规和监管政策变化，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。

（三）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，2024 年上半年，公司董监高积极参加证监会、上交所和上市公司协会组织的各类专项培训，进一步提升了董监高专业素养与合规意识，推动公司持续规范运作。

五、加强信息披露质量，建设多维度投资者沟通渠道

2024 年上半年，公司严格按照《上海证券交易所科创板股票上市规则》等相关法律法规的要求及公司《信息披露事务管理制度》等有关规定进行信息披露工作，保证信息披露内容的真实性、准确性、完整性和及时性，平等对待所有股东。公司通过以下方式优化信息披露及投资者关系管理工作：

（一）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：在向投资者主动披露可能影响股票价格的公司重大事项及其进展情况时，内容简明清晰、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：2024年上半年，公司通过微信公众号、官方网站发布2023年年度报告以及2024年一季报的动态可视化报告，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，采用图文、图表方式阐述，突出关键信息，传递公司长期投资价值。

按照一致性原则披露自愿性信息，提升披露信息价值：为保障投资者平等获得信息，公司坚持一致性原则，针对产品的研发项目进展等情况发布自愿披露公告，提升披露信息价值。

多维度便捷信息获取：除上海证券交易所官网、上证e互动、上海证券报、证券时报等法定信息披露渠道外，公司通过持续优化、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。

（二）持续加强投资者关系管理工作，形成良性互动

2024年上半年，公司召开2023年年度暨2024年第一季度业绩说明会，与投资者就公司业绩进行了沟通交流；公司还作为A股上市公司优质代表，参加了沪深交易所在新加坡举办的“投资中国新视野”A股上市公司推介活动。

公司公平对待所有投资者，避免进行选择披露，主动听取投资者的意见和建议，实现公司与投资者之间的双向沟通，形成良性互动。公司采取的与投资者的沟通方式主要包括定期报告和临时公告、股东大会、投资者电话、投资者关系邮箱、公司官网等，按照上海证券交易所统筹安排召开业绩说明会，通过各方渠道积极倾听投资者的诉求，维护投资者的权益。

2024年上半年，为加强和中小投资者的深入交流，公司组织召开中小投资者交流会。通过与公司董事长及核心管理层面对面现场交流，投资者们全面、深入地了解公司经营管理和业务发展情况。

六、利益相关者共享企业发展成果，持续提高投资者回报

（一）持续实施权益分派，回馈广大投资者

2024 年上半年，公司以实施权益分派股权登记日的总股本扣减公司已回购股份为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 4.90 元（含税），合计派发现金红利 51,503,014.08 元（含税）。同时，以实施权益分派股权登记日的总股本扣减公司已回购股份为基数，以资本公积金向全体股东每 10 股转增 8 股，合计转增 84,086,554 股。

（二）构建回购计划，传递公司价值

基于对公司未来发展的信心和对公司价值的认可，为维护广大投资者利益，增强投资者对公司的投资信心，同时促进公司稳定健康发展，结合公司经营情况及财务状况等因素，公司使用自有资金或自筹资金通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式回购公司已发行的部分人民币普通股（A 股）股份，截至 2024 年 6 月 30 日，已累计回购公司股份 142,800 股，支付的资金总额为人民币 20,043,605.54 元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

（三）建立稳定股价预案，保障投资者权益

公司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。

2024 年 6 月，基于对中国经济发展前景、公司未来发展趋势的信心及长期投资价值的认可，控股股东、实际控制人、董事长兼总理解江冰先生，董事、高级管理人员王墨女士和高级管理人员贾宝山先生，设立增持公司股份计划，通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式以其自有资金或自筹资金增持公司股份。截至 2024 年 6 月 30 日，已通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式累计增持公司股份 26,591 股，增持金额合计人民币 195.64 万元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

七、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，切实保护投资者利益，切实履行上市公司责任和义务，回报投资者信任，维护公司良好市场形象，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董事会

2024年8月20日