

山东威高骨科材料股份有限公司

关于公司 2024 年度提质增效重回报专项行动方案的

半年度评估报告

为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，以自身高质量发展助力活跃资本市场、提振投资者信心，切实维护山东威高骨科材料股份有限公司（以下简称“公司”）全体股东利益，公司持续推动落实“提质增效重回报”行动方案，通过夯实经营、强化回报，切实提升上市公司的可投性，促进公司持续、健康、高质量发展。

报告期内，公司主营产品带量采购全面落地执行，面对这一行业变革所带来的机遇，公司通过及时调整营销策略，积极开拓海外市场以及加快促进新产品的商业转化等方式应对市场变化，聚焦经营主业，各主要产线的销量均取得了较大增长，市场占有率进一步提升。2024 年上半年，公司实现营业收入 75,053.99 万元，实现归母净利润 9,312.99 万元。其中，一季度营业收入为 34,791.26 万元，归母净利润为 3,490.57 万元；二季度营业收入为 40,262.73 万元，归母净利润为 5,822.42 万元；二季度营业收入相比一季度增长 15.73%，归母净利润相比一季度增长 66.80%。2024 年一、二季度业绩环比提升，总体运营质量得到改善，预计下半年也将保持良好的增长趋势。

公司 2024 年度提质增效重回报专项行动方案主要举措的落实情况如下：

一、“践行价值共享理念，重视股东回报，坚持现金分红”实施情况

公司在兼顾业绩增长及高质量可持续发展的同时，持续强化回报股东的意识，高度重视对投资者持续、稳定、合理的投资回报。公司坚持按照《公司章程》制定的利润分配政策进行稳定、可持续的现金分红，分红标准明确、清晰，与投资者分享经营成果，让广大投资者有回报、获得感。2021 年度至 2023 年度，公司累计现金分红金额 4.20 亿元，占归属于上市公司股东净利润的 30% 以上。

2024 年，公司向全体股东每 10 股派发现金红利 1.2048 元（含税）。截至 2023 年 12 月 31 日，公司总股本为 400,000,000 股，扣减公司回购专用证券账户股份数 1,597,266 股，实际参与分配的股本数为 398,402,734 股，以此计算拟派发现金红利合计 47,999,561.39 元（含税）。本年度公司现金分红占归属于母公司所有

者的净利润的比例为 42.74%。本次分红已于 2024 年 7 月 5 日实施完毕。

为进一步提高分红频次，增强投资者回报水平，公司第三届董事会第十一次会议审议通过 2024 年中期分红方案，公司总股本为 400,000,000 股，扣减公司回购专用证券账户股份数 2,713,876 股后，剩余股本数为 397,286,124 股。公司拟以前述剩余股本数为基数，向全体股东（不含公司回购专户回购股份）每 10 股派发现金红利 0.70 元（含税），向股东派发现金分红总额为 27,810,028.68 元，约占 2024 年半年度合并归属于公司股东净利润的 29.86%。公司将在 2024 年内完成本次中期分红。

公司将继续统筹好业绩增长与股东回报的动态平衡，坚持“长期、稳定、可持续”的多渠道股东回报机制，并努力提高经营业绩，与广大投资者共享公司发展成果。

二、“建立稳定股价预案，积极提振投资者信心”实施情况

公司根据资本市场情况，适时进行股票回购，以提振市场信心，维护股价稳定。公司于 2023 年 8 月 28 日召开第三届董事会第四次会议，审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份预案的议案》，并于 2023 年 9 月 19 日披露了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份的回购报告书》，截至目前，已累计回购公司股份 2,713,876 股，占公司总股本 400,000,000.00 股的比例为 0.679%，以实际行动切实维护全体股东利益，增强投资者信心。

公司将一如既往地吧投资者需求放在首位，与投资者风险共担利益共享，让投资者伴随企业的成长，实现财富的稳健增值。

三、“持续践行‘义利共生’，全面构建管理层与股东共赢格局”实施情况

公司于 2023 年 8 月 28 日召开第三届董事会第四次会议审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份预案的议案》，同意公司以自有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，回购的股份将用于在未来适宜时机用于股权激励、员工持股计划。截止本公告披露日，公司本次股份回购计划实施完毕。公司通过集中竞价交易方式已累计回购股份 2,713,876 股，占公司总股本的比例为 0.679%。

公司拟在合适的时机将已回购的股份用于实施股权激励，确保公司管理团队与业务骨干团队的长期激励和约束机制，推动管理层与全体股东的利益一致与收益共享，激发管理层的积极性和创造力，鼓励管理层长期持股和关注公司长远价

值，推动公司的长期稳健发展。

四、“构建多层次沟通渠道，强化投资者关系管理水平”实施情况

公司高度重视投资者关系管理工作，严格遵守法律法规和监管规定，严格执行信息披露管理制度，真实、准确、完整、及时、公平地履行信息披露义务。公司通过投资者热线电话、公司公开邮箱、现场投资者交流会、策略会等多种形式持续强化与投资者的有效沟通。在定期报告发布后，及时组织专题交流会，与投资者就公司经营情况、财务状况、发展战略等进行了直接沟通。

报告期内，公司分别于3月27日、4月18日组织了2023年度业绩交流会、2023年度医用耗材行业集体业绩说明会，接听投资者热线50余次，与投资者保持良好沟通，与投资者形成良性互动，及时听取投资者建议，回应投资者诉求。

公司将继续严格按照《中华人民共和国公司法》《上市公司信息披露管理办法》等法律法规以及《公司章程》《信息披露事务管理制度》等规定的要求，保证信息披露真实、准确、完整、及时、公平，简明清晰，通俗易懂，突出信息披露的重要性、针对性，减少冗余信息披露。同时，将积极为投资者了解公司生产经营情况提供更加多样化、便捷化渠道，积极参加各卖方机构组织的策略会，与各类投资者进行面对面交流，并根据需求积极组织公司现场调研、参观等多种形式的投资者沟通交流活动，对投资者的实际诉求及时准确回应。

五、“强化治理基石，夯实高质量发展之堤”实施情况

公司严格遵守相关法律法规的规定，建立了由股东大会、董事会、监事会、经营管理层组成的治理架构，并不断健全内部控制体系和各项内部管理制度，明确股东大会、董事会、监事会和经营管理层的职责权限、议事规则和工作程序，形成科学有效的职责分工和制衡机制，促进“三会一层”归位尽责，规范运作，切实维护全体股东和债权人特别是中小股东的合法权益。

报告期内，公司组织召开了3次股东大会、4次董事会、2次监事会，三会审议的议案全部审议通过，不存在议案被否决的情况；会议召集和召开程序、召集人资格、出席会议人员资格及表决程序等均符合《公司法》及《公司章程》的规定，会议决议合法有效。此外，董事会审计委员会召开了2次会议，战略委员会会议1次，薪酬与考核委员会会议1次，独立董事专门会议1次，提名委员会1次，持续深入落实独立董事制度改革的要求，为独立董事现场工作提供便利条

件，推动独立董事履职与企业内部决策流程有效融合，充分发挥独立董事的专业性和独立性，促进公司运作的规范性，提高董事会的治理能力。

报告期内，公司积极组织董监高参与监管机构举办的各项培训，加强学习证券市场相关法律法规，不断提升合规意识，推动公司持续规范运作。

公司将继续坚持规范治理，进一步完善治理机构、健全内部控制体系建设、强化风险管理、提升决策水平，致力于打造更高效的管理体系、更科学的管理机制来确保合规运营，保障广大投资者的合法权益，实现公司发展的良性循环。

六、“深耕骨科医疗器械领域，构建富有生命力的创新产品版图，提升新质生产力”实施情况

公司专注于骨科植入类医疗器械领域的技术研发、生产与销售，致力成为全球化的骨科创新医疗科技公司。创新是第一生产力，公司将打造行业最具创新研发能力的研发团队，与国际化创新孵化器公司合作，加速布局新技术和赛道版图，评估储备早期创新技术，探索新赛道的定向研发、技术孵化和支持。建立高质量的医工创新转化平台，聚焦核心术式和技术领域，开发拳头创新医疗器械，形成本土医工创新转化平台。

报告期内，公司基于多品牌、全产线的产品布局，持续优化产品结构，围绕“新疗法/新技术/新材料、再生康复、智能辅助与 3D 打印”等领域进行拓展布局，重点聚焦脊柱微创、疼痛管理和肌骨康复等领域。公司通过内生自研与外延并购结合的拓展思路，探索扩展脊柱微创领域并拓展疼痛管理产品线；不断扩充 PRP 适应症，拓展在妇科、神外、骨科等领域应用，并通过技术合作等途径，拓展骨科康复新领域。公司以更快的新产品引入及上市速度推动产品迭代，丰富产品矩阵，围绕临床需求继续保持产品的改良和更新，提升临床使用效果，增加客户体验和临床满意度。公司获得第 I 类产品备案凭证 14 项，第 III 类医疗器械产品注册证 15 项。截至本报告期末，公司及子公司拥有第 I 类产品备案凭证 291 项，第 II 类医疗器械产品注册证 39 项，第 III 类医疗器械产品注册证 144 项。

公司将通过创新拓展富具生命力的产品矩阵，为客户提供更加高效、精确和可靠的手术解决方案，改善患者的治疗体验和治疗效果，致力于为骨科行业注入新的活力，为医疗行业的进步做出积极贡献。

七、“深化海外布局，稳步提升品牌的国际影响力”实施情况

公司全力推动全球化发展，报告期内公司以区域策略为核心，聚焦各区域的重点国家的开拓与投入，提升产品覆盖国家的数量，海外业务增长迅速。通过深耕细作重点国家，拓展周边国家进行区域内国家覆盖，实现学术交流，打造医生教育中心，以点带面。公司建立专业的海外市场团队，积极推动在重点国家的代理商渠道建设，通过渠道及客户的精细化管理增加品牌曝光度，提高市场覆盖。紧密对接海外医院与国内医院的学术交流和合作，围绕多种术式提供解决方案，提高中外骨科医生对公司品牌的信赖度。启动巴西、沙特、迪拜、泰国等 11 个国家的产品注册，涉及运动医学、脊柱、创伤和人工关节等产品，为海外市场准入做好准备，为海外市场发展奠定良好基础。

2024 年，公司将积极寻求与国际合作伙伴的战略合作，拓展海外市场渠道和客户资源，持续提升公司在国际市场的竞争力和影响力。

八、“建立高效合规的精细化管理机制，助推高质量发展”实施情况

报告期内，在生产方面，公司对生产制造的架构和资源配置进行了深度优化与调整。通过科学合理的人员精简策略和设备产能优化配置，提升了制造系统的运行效率和设备效能。持续推进数字化转型，进一步提质增效，推动产销链数字化变革，推广快速反应、产销协同、计划刚性 3 大能力运行。遵循“MES 系统赋能精益生产、SCDA 系统赋能数据运营、APS 系统赋能一体化计划、核心指标通过中控量化”的顺序逐步实现系统赋能产销链全面数字化。

在营销方面，探索销售模式转型，通过销售组织调整，发挥销售团队的专业性和积极性，同时加强数字化赋能，为临床提供高效稳定的配送服务，不断提升终端服务能力，提高终端手术量，以精细化管理理念赋能供应链整体效率的提升。

公司持续开展各类针对性的法规培训，加强风险管理意识；明确梳理各项内外部业务的合规要求和流程制度，兼顾合规和运营效率；开展了合规事项风险盘点，明确风险责任人，督导整改，以适应业务发展和监管政策的变化要求。

未来，公司将持续评估和实施“提质增效重回报”行动方案的相关举措，努力通过良好的业绩表现、规范的公司治理、积极的投资者回报，切实履行上市公司的责任和义务，回馈投资者的信任。

山东威高骨科材料股份有限公司董事会

2024 年 8 月 29 日