

# 爱威科技股份有限公司

## 2025 年度“提质增效重回报”行动方案

为贯彻落实关于开展科创板上市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议及倡议中提出的落实以投资者为本的理念，爱威科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 4 月发布了《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》。2024 年内，公司依据方案内容积极开展和落实了相关工作。为切实维护公司全体股东的根本利益，全方位推动上市公司经营模式的持续优化与升级，公司特制定了 2025 年度“提质增效重回报”行动方案，现将 2024 年度的主要工作成果及 2025 年度方案汇报如下：

### 一、深度挖掘人工智能潜力，不断拓宽公司产品应用领域

#### （一）持续挖掘人工智能技术潜力

公司作为显微镜自动化检验先行者，是医学显微镜自动化领域应用最早、产品覆盖最广的公司之一。公司成立 25 年以来，长期专注于“基于机器视觉技术的显微镜形态学检验自动化”等人工智能技术的应用研究和相关产品开发。2019 年，经湖南省科学技术厅批准，公司获批组建“湖南省医学显微镜检验人工智能工程技术研究中心”，该工程技术研究中心是湖南省唯一的省部级医学显微镜检验人工智能研究中心，主要定位于开发人工智能显微镜检验的新技术新产品，解决显微镜检验的共性技术问题。

公司推出的系列产品通过应用机器视觉与深度学习、神经网络等人工智能技术实现了标本中显微镜有形成分分析的全自动化智能化。公司将人工智能“机器视觉技术”应用到医疗卫生机构临床标本的形态学检验中，填补了医学显微镜形态学检验自动化领域的技术空白，彻底改变了临床医学显微镜检验主要依赖人工镜检的历史。

经过 25 年的积累，公司拥有了海量的临床标本训练数据库，通过不断升级迭代 AI 识别算法，有效提高了相关临床标本的检验准确率和检验效率。

公司基于现有技术平台不断拓展产品应用领域，产品线始终围绕医疗检验仪器领域逐渐多元化，目前公司正在致力于将上述核心技术应用于血液检验、体液

检验、病理检验、微生物检验等相关领域，将公司打造为医疗检验实验室设备及配套产品一体化综合服务提供商。

## **（二）持续拓展关键共性技术应用领域，打开公司发展天花板**

基于上述“机器视觉技术的显微镜形态学检验自动化”等人工智能关键共性技术，公司目前正在向除医疗领域应用之外的领域进行拓展，同步应用于水生物检测、选矿等大量标本需要用到显微镜检验的非医疗类应用领域，通过关键共性技术的应用实现显微镜检验的自动化，自动进样，扫描，聚焦，数据统计；通过全自动显微镜和数码图像采集单元的配合，利用人工智能机器视觉技术，以形态学自动镜检法对样品中的藻类等水生物、矿物标本及其他样本进行自动识别。

此外，公司正在全面向民用消费级医疗市场进行产品拓展，已推出女性健康、科学孕育、儿童腹泻、肿瘤早筛、胃肠疾病、泌尿系统疾病、糖尿病、健康体检八大系列 POCT 产品，全面覆盖老百姓日常体查、疾病早筛、慢病监测三大检测需求，并已在部分电商平台和实体药房，诊所、村卫生室等实现销售。

## **二、“销售为王”全力以赴提升销售业绩**

2025 年，公司将继续深耕高性能检验仪器、配套试剂耗材主业，采取以下措施巩固和提升主业竞争力，为股东创造更大价值：

### **（一）升级市场营销团队**

2025 年，公司将进一步加大销售投入，优化营销队伍结构，不仅扩充人员数量，更注重引进具有丰富行业经验和创新思维的营销人才。同时，加强对营销人员的系统化培训，涵盖市场动态、产品知识、销售技巧等方面，并完善管理机制，制定更具激励性和针对性的薪酬绩效方案，打造一支更具战斗力和执行力的市场营销团队。

### **（二）深度开拓老产品市场**

针对尿液检测、粪便检测、妇科分泌物检测、血液检测等产品管线，一方面深入挖掘存量市场潜力，通过提供个性化的升级方案、优质的售后服务等方式，推动已有用户进行换机升级和仪器上量，增加存量市场销售份额；另一方面积极拓展增量市场，特别是针对近年来推出的粪便检测产线、生殖道分泌物检测产线、血液检测产线，制定更具吸引力的销售政策，加强与各级医疗机构的合作，加大产品推广和进院力度，快速提升仪器产品新增用户数和装机台数，提高市场渗透

率和占有率，为配套试剂、耗材的销售奠定坚实基础。

### **（三）大力推广新产品新市场销售——向基层走、向海外走、向C端走**

作为以国内专业市场等级医院业务起家的公司，在国内等级医院已经占有了较高的市场占有率。2025年，公司将重点对基层医院市场、海外市场、C端民用自测市场进行全方位市场推介，加大市场营销投入，制定精准的营销策略。针对不同产品的特点和目标市场，开展多样化的推广活动，如举办参加海外展会、产品发布会、学术研讨会、临床试用、多渠道建立线上销售网络等，提高产品的知名度和美誉度，着力扩大公司营收规模。

### **三、建立和优化技术创新机制，提升科技创新能力**

公司始终秉持“科技服务健康”的理念，坚持创新驱动发展战略。二十余年来，专注于“基于人工智能和机器视觉技术的医学显微镜形态学检验自动化”关键共性技术的原创性研究和产品开发，自主研发建立了“全自动显微镜细胞形态学检测技术平台”“全自动化学免疫学检测技术平台”以及“全自动理学检测技术平台”，并开发出相应的仪器、试剂、耗材产品，为临床提供综合性检测解决方案，提高了临床标本检验速度，降低了单位检验成本，为临床诊断提供更丰富准确的检测指标。

#### **（一）推进产品研发升级，完善产品组合**

2024年，公司仪器、试剂、耗材研发团队坚持老产品技改与新产品研发相结合的策略，取得了显著成效。完成了各系列在产产品的定型定版和技改升级工作，多个新产品研发成功并转产，2024年公司依据产品研发进度跟进产品注册。取得II类医疗器械注册证13个；I类医疗器械产品备案凭证34个；完成4个CE注册，12个FDA注册。这些产品注册证的获得，意味着公司业务将有新的增长点。

知识产权申请量业内持续领跑，为产品入市保驾护航。2024年申请专利38项，其中发明专利21项、实用新型7项、外观设计10项；授权总计39项，其中境内外发明授权17项；公司现拥有有效授权专利259项。

2025年，公司将继续狠抓重点项目、重点产品的研发。仪器方面，重点完成相关推染阅产品、TCT、分子水凝胶产品、经血检测产品的研发产品化。试剂方面，重点完成分子限位荧光试剂-妇科感染7项、分子限位荧光试剂-呼吸道病

原微生物感染 6 项、尿液染色（S 染液）、经血检测项目的转产上市。智慧医疗方面，目标完成多个平台的发布上线，具体包括爱威区域检验平台（基层市场）发布上线；私域电商平台（民用市场）版本迭代上线；同时加大识别算法优化，加强罕见标本图片的收集与训练；加快已收集图片的整理和应用；扩大训练库和测试库类别和容量。

## **（二）持续推进技术创新机制的建立和优化，提升科技创新能力**

优化技术创新机制，提升创新能力为提高研发人员的积极性和创新意识，提升科技创新能力，公司建立并优化了市场引导机制、人才引进和储备机制、创新激励机制和创新成果保护机制。

### **1、强化市场引导机制**

公司要求技术研发人员深度参与市场需求调查与分析，密切跟踪市场最新动态，精准分析市场容量、价格及公司产品竞争情况，以市场需求为导向制定公司研究规划。定期组织研发人员参加行业博览会、展会、专业学术会议及交流会等活动，使其及时掌握行业技术前沿发展趋势，增强核心研发人员对市场需求及行业趋势变化的敏锐洞察力，引导公司科学开展技术研发与创新。

### **2、完善人才引进和储备机制**

为壮大技术研发队伍，公司持续优化人才引进和储备机制。面向全国、全球招聘引进行业内具备丰富经验的高端技术人才以及相关专业的优秀应届毕业生，优化人才架构，充实公司研发队伍。同时，注重内部技术人才的培育，建立完善的技术培训、绩效考核和技术晋升机制，为员工提供广阔的发展空间，实现企业和员工的共同成长。

### **3、健全创新激励机制**

为激发技术研发人员的创新积极性，公司针对各类技术、产品创新成果，制定了更加完善的管理办法和激励政策。为核心技术人员及有重大技术贡献的研发人员提供更优厚的薪酬待遇和长期发展机会，建立更加紧密的合作关系。将专利、非专利技术、软件著作权以及学术论文等技术创新成果作为重要考核指标，明确具体的奖励措施。在具体研发项目中，推行项目研发责任制并设立项目奖金，合理规范研制过程和考核方法，分阶段评审和奖励研究成果。对于现有产品的技术改进与升级，制定更具吸引力的技改奖励政策，促进技术创新与市场应用的深度

融合。

#### **四、优化财务管理，加强内控建设，赋能公司效益提升**

公司一直高度重视财务管理和内控建设，通过一系列管理措施促进公司经营效率和业绩的高质量发展。

##### **（一）强化应收账款管理，防控风险**

公司多年来注重应收账款管理，由于体外诊断行业终端客户分散，目前采取经销为主、直销为辅的销售模式，与全国 30 余个省（市、自治区）的超过 1000 家经销商合作。2025 年，公司将进一步加强应收账款管理，建立更加完善的客户信用评估体系，加大对占比较高的应收账款客户的催收力度，通过多种方式防范和化解应收账款风险，确保公司资金链的稳定。

##### **（二）精细存货管理，提高资产运营效率**

公司持续监控各产品的市场销售情况与生产情况。2025 年，公司将督促销售部门、PMC 部门提高销售计划、物料采购计划、生产计划制定的准确性和科学性，加强物料管理的精细化程度，优化库存结构，加快存货周转速度，提高资产运营效率。

##### **（三）深化预算管理，落实“降本增效”目标**

2025 年，公司将以预算管理和预算控制为核心，在年度财务预算编制过程中，紧密围绕年度经营目标，进行全面、细致的规划。在预算控制方面，严格按照年初计划分解执行，加强对预算执行情况的实时监控和分析。在费用发生方面，遵循真实性、有效性和合理性原则，优化费用支出结构，提高费用支出效率。在成本管理方面，积极督促相关部门制定和落实技改降本、自动化降本和采购降本等措施，深入贯彻“降本增效”的年度目标，提升企业经济效益，实现长期可持续发展。具体执行上，由财务部门牵头，推动每一个部门、每一位员工树立“全面财务管理、全员财务管理”的理念，在计划制定上“精谋细划”、成本控制上“精打细算”、管理工作上“精雕细琢”。

##### **（四）完善内控建设，保障公司健康发展**

2024 年，公司内部控制执行有效，未发现财务报告及非财务报告存在重大、重要缺陷。2025 年，公司将严格按照相关制度文件，结合公司生产经营实际情况，进一步健全内部控制制度，完善内控长效机制。加大监督检查力度，运用信

息化手段提高内控管理的效率和精准度，增强风险防范措施，确保公司持续健康发展。

## **五、完善公司治理，推动公司高质量发展**

2024 年公司持续完善法人治理和内部控制制度，提高公司运营的规范性和决策的科学性，保障股东权益。

### **（一）修订完善内部制度**

根据政策及监管新规，结合公司实际情况和发展需求，对《爱威科技股份有限公司章程》《爱威科技股份有限公司董事会议事规则》《爱威科技股份有限公司独立董事工作制度》及董事会各专门委员会议事规则等相关制度进行动态修订和完善，确保制度的科学性和适应性。

### **（二）加强人员培训学习**

积极组织董事、监事、高级管理人员参与证监会、交易所、上市公司协会等相关部门、机构举办的各类培训活动，加强学习证券市场相关法律法规和最新行业知识，熟悉证券市场规则，强化规范运作意识，不断提升管理经营水平。

### **（三）平稳完成换届选举及聘任**

2024 年 11 月，公司依法依规完成董监事会换届选举及高管聘任工作。

2025 年，公司将持续完善内部控制和治理建设，密切关注政策动态，积极学习研究新规，结合公司实际情况和发展需求，不断优化相关内部制度，并确保制度的有效执行。继续组织董事、监事、高级管理人员参加合规治理及规范运作方面的培训，推动公司相关人员树立牢固的合规意识，尽职尽责，发挥“关键少数”的引领作用，推动企业持续、稳定发展。

## **六、加强投资者沟通，构建高效沟通机制**

公司高度重视信息披露工作，致力于保证信息披露的真实性、准确性、完整性和及时性，通过信息披露提升公司治理水平、增强市场透明度、树立良好企业形象。2024 年，公司通过上证路演中心召开 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会、2024 年半年度业绩说明会、2024 年第三季度业绩说明会，并参与了湖南辖区投资者集体网上接待日活动。通过投资者热线电话、公司公开邮箱、上证 e 互动平台等多种渠道，与投资者保持密切沟通，及时回复投资者关心的问题。

2025 年，公司将按照法律法规和相关制度文件的要求，筹备、组织好公司

“三会”，实时跟进证券法规的最新要求，完成监事会转设工作。积极发挥股东会、董事会、审计委员会的作用，完善公司治理；同时，做好定期报告和临时公告等文件的拟定以及信息披露、投资者关系管理等基础性证券事务工作。同时根据公司中期发展规划计划和年度经营计划，在董事会领导下积极开展新项目新技术新产品的引进、对外投资并购、探索成立 CVC 并购基金等外延式工作，为公司的发展提供新动能。与财经公关、行业分析师、公募私募基金经理保持积极沟通，及时向投资者及大众传播公司经营动态和发展策略，提高公司在资本市场上的曝光度。

### **七、完善投资者回报机制，提高投资者回报**

公司长期重视对投资者的合理投资回报，2024 年制定了《爱威科技股份有限公司未来三年（2024 年-2026 年）股东分红回报规划》，科学平衡股东短期回报和公司长期发展的关系，为投资者提供稳定的回报预期。公司 2023 年度利润分配采取现金分红方式，向全体股东每 10 股派发现金红利人民币 1.00 元(含税)，合计派发现金红利人民币 680 万元（含税）。自 2021 年上市以来，公司已连续 3 年进行现金分红，分红比例分别占当年度归属于母公司股东的净利润的 65.23%、37.83%、31.58%，累计现金分红 3,400 万元。2024 年公司还实施了首次股份回购，合计回购股份 722,000 股，占公司总股本的比例为 1.0618%。

2025 年，在保障公司正常运营和持续发展所需资金的前提下，公司将严格依据股东分红回报规划，积极制定合理的利润分配方案，并优先选择现金分红。在现金流量充裕且盈利状况良好的情况下，适时考虑实行中期分红，让股东充分分享公司成长带来的红利，切实回报股东，增强市场信心。

### **八、强化管理层与股东的利益共担共享约束**

公司管理团队主要成员董事长、总经理丁建文先生、副总经理林常青、周丰良先生均为公司股东，公司管理层利益与股东利益高度一致。2024 年管理团队成员均未进行股份减持，且薪酬水平与公司经营业绩紧密挂钩。2025 年，公司将继续完善企业管理模式，深入研究探讨各种长效激励机制的可行性，如股权激励、业绩分红等，使公司管理团队与公司股东实现更紧密的成果共享、风险共担。强化正向激励措施，充分激发管理团队的创造力和积极性，进一步推动公司实现长期稳定发展。

## 九、其他事项

本次“提质增效重回报”行动方案基于公司目前经营情况和外部环境制定，未来受宏观政策、行业竞争、国内外市场环境变化等因素影响，存在一定的不确定性。本方案所涉及的公司规划、发展战略等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。后续公司将持续评估本次“提质增效重回报”行动方案的具体举措实施进展，并严格履行信息披露义务，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，维护公司市场形象。

爱威科技股份有限公司

2025年4月28日