上海仁度生物科技股份有限公司

2024 年度“提质增效重回报”行动方案评估报告

暨 2025 年度“提质增效重回报”行动方案

上海仁度生物科技股份有限公司（以下简称“公司”、“仁度生物”）于 2024 年 4 月 30 日发布了《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》，自方案发布以来，公司根据行动方案内容，积极开展、落实各项工作，进一步提高了公司经营水平以及投资者回报。

为维护公司全体股东利益，践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，公司对 2024 年度“提质增效重回报”行动方案的执行情况进行了评估，并制定了 2025 年度“提质增效重回报”行动方案。

现将 2024 年行动方案的主要工作成果以及 2025 年行动方案报告如下：

一、聚焦经营主业，提升核心竞争力

公司是国内最早一批专注于 RNA 恒温扩增技术和产品的生命科学企业之一，致力于开发临床需求尚未满足的创新诊断技术和产品。

公司紧抓当前社会节奏加快、分级诊疗体系不断推进、检测范围扩大、诊断精准化、筛查基层化、早诊早治趋势凸显等行业发展趋势，扎根 RNA 分子诊断领域，以生殖道、呼吸道病原体检测和血液传染病检测等为切入点，通过差异化的产品策略，布局感染领域、肿瘤检测、伴随诊断等领域的产品研发，以临床价值高、市场应用广泛以及更精准、高效的诊断产品，解决更多患者、医生的临床需求及痛点，让 RNA 分子诊断惠及更多群众，更好地助力“健康中国”，进一步增强人民群众健康获得感。

2024 年，公司研发费用投入为 3,916.54 万元，研发费用占营业收入比例为 22.08%。公司自主研发的数字 RNA 定量技术，通过数字微液滴 SAT 检测技术，实现 RNA 的绝对定量。可以从大量冗余核酸背景中精准检测出低含量靶标，能够对靶标进行精准定量，也能精准检测靶标量值的变化。

报告期内，公司血源病毒检测系列的新产品——丙型肝炎病毒核酸测定试剂盒(RNA 捕获探针法)于 2024 年 2 月获得国家药品监督管理局医疗器械注册证，

成为公司在血源传染病检测领域获证的又一重磅产品，进一步丰富了公司检测产品体系。至此公司已有完整的乙丙艾病毒核酸检测试剂盒。

公司在研项目涵盖生殖道病原体检测、血液病原体检测、呼吸道病原体检测、肿瘤辅助诊断和配套检测仪器等领域。生殖道病原体检测产品如真菌、滴虫等均已完成前研发，部分产品如 GBS、HPV 均已处于临床研究阶段；血源感染病原体 HBV DNA 已进入注册审评阶段；多项 RNA 检测肿瘤辅助诊断产品在研发中，目前已获得 2 项发明专利授权；配套检测仪器中，大通量自动化检测仪器 SuperSAT 已进入注册审评阶段，并于 2025 年 3 月获得国家药品监督管理局医疗器械注册证；另有多个试剂和仪器项目在研发中。

持续的重大技术突破和创新性产品转化，为公司长期快速发展提供了关键的驱动力。

2025 年，公司将持续优化提升研发体系，改善产品质量迭代升级。推动现有产品的技术升级和工艺优化，持续推进形成多层次研发管线和丰富的项目储备。以提高创新转化效率为目标，整合上海仁度、美国仁度研发资源，加强创新产品和核心技术的研发，实现成本有效控制与产品优化，以自主研发结合战略投资等方式布局新的高潜业务。

公司将进一步完善已有产品线，同时不断开发新领域，丰富诊断产品的品种结构，拓宽产品管线，强化竞争优势。

公司将综合利用在 RNA 方面的独特优势，加快试剂品种的开发速度，不断丰富产品种类和应用领域，包含生殖道系列，呼吸道系统，血源传播疾病，癌症早筛系列产品，以及配套的检测仪器，并推动设备仪器向便携式与高通量发展，以适应不同应用场景的需求。

二、持续加强国内外市场开发，提升整体营销能力

2024 年，公司持续推进生殖、血液等核心产品线的学术推广与品牌建设，进一步提升专业影响力和市场认知度。

公司主营优势试剂产品实现稳步增长，其中：生殖道系列试剂产品营收同比增长 5.97%，呼吸道系列试剂产品营收同比增长 5.23%，血液系列试剂产品营收同比增长 182.27%。

公司国际市场准入和开拓方面取得阶段性突破：HPV、TB 和自动化仪器

AutoSAT 已成功在土耳其完成注册登记,多个产品的项目验证工作在印度、印尼、中东等国同步推进中。国际市场覆盖持续拓展,参加或主办国际专业型展会、学术会议、专家推介会等 6 场,包括迪拜 Medlab、瑞典 Eurogin、西班牙 ECCMID 及印尼国家肿瘤中心专家推介会等,显著提升品牌国际影响力与学术形象。在客户开发方面,公司在东南亚、南亚及中东等战略市场实现多项合作落地,达成协议签约,在马来西亚、土耳其、印度实现 5 台核心设备的新增装机。

2025 年,公司将进一步巩固优势市场,拓宽营销网络,整合客户资源、渠道优势,因地制宜制定营销策略,提高对终端用户的服务支撑能力,提升用户对产品解决方案和服务满意度。基于市场洞察和产品理解,差异化布局特色细分领域,满足客户需求。

夯实现有检测试剂领先优势,以市场为导向,进行特色项目学术支持及推广。完善各产品线营销渠道,匹配经营理念一致且具备市场优势的经销商开展长期合作;通过加强品牌宣传和线上、线下主题活动推广,持续加强学术推广工作。

持续拓展海外市场,根据各海外市场特点打造技术和产品、渠道、价格、服务等差异化定位,优化运营模式,融入当地市场,逐步建立服务生态,进一步拓展发达国家业务,构建品牌知名度和影响力,加速全球化渗透。

三、加强内控及管理体系建设,优化资源整合及人才发展

2024 年度,公司依照中国证监会、上海证券交易所及《公司法》《公司章程》等法律法规要求持续加强内部控制体系建设,不断完善内部控制各项制度,规范内部控制制度执行,加强内部控制监督检查,提升内部控制管理水平。公司的内部控制涵盖了经营管理的主要方面,包括内部环境、风险评估、控制活动、信息与沟通、内部监督等重要业务领域和关键环节等。报告期内,公司重点针对销售收款流程、采购付款流程、财务管理流程、生产管理流程、营销费用管理、工程结算管理、仓储物流管理等高风险领域进行了监督和评价,公司内部控制体系设计健全、合理,内部控制执行基本有效,不存在影响公司经营发展的财务报告和财务报告内部控制重大疏漏,未发生影响内部控制有效性评价结论的因素。

2025 年,公司将继续坚持科学与合规的管理理念,持续加强内控体系建设与管理提升工作,有效防范经营风险,不断提升管理水平。公司持续关注行业政策、法规最新动态,不断完善内部控制制度,规范业务流程,并通过培训宣导与

内控稽查确保内控制度有效执行。公司坚持科学与合规的管理理念,持续加强内控体系建设与管理提升工作,有效防范经营风险,不断提升管理水平。

同时,公司将适当提高用人标准,重视优秀人才招聘和人才储备,同时做好优胜劣汰,提升团队素质和战斗力。同时加强人才发展工作,不断优化职级体系、人才盘点、新人带教、试用期管理等环节,完善荣誉体系,帮助人才发展。资源向绩效优秀的团队和个人倾斜,按贡献分配,多劳多得,避免大锅饭和平均主义,让优秀的人有竞争力的薪酬。推进“专业、诚信、客户第一”价值观持续落地,完善福利和企业文化体系,创造开放、团结、平等的工作氛围。

四、深化公司治理,强化“关键少数”合规意识

2024年,公司因2023年度业绩预告和业绩快报中未能充分、审慎考虑政府补助的会计处理,导致公司更正前后业绩数据的差异幅度较大,造成信息披露不准确,而收到上交所的通报批评和上海监管局的监管关注。

公司高度重视,迅速启动整改,对公司治理、内部控制、财务管理、信息披露及规范运作等方面进行全面审视和梳理,发掘问题根源,夯实财务核算基础,强化监督执行,并向监管部门及时提交了整改报告,切实维护公司及全体股东的合法权益,促进公司健康、稳定、持续发展。

公司加强董事会规范建设,通过提供履职信息支持、协助组织专题培训、现场沟通等方式全面支持控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等“关键少数”履职,积极组织“关键少数”参加监管履职培训,强化“关键少数”红线意识,推进学习型组织建设。2024年累计参训40人次,多维度提高履职能力;通过线上、现场沟通的方式,保障“关键少数”全面深入知悉公司生产经营管理情况,营造良好的沟通氛围,有效发挥“关键少数”的专业能力,提升科学决策水平。

2025年,公司将根据新修订的《公司法》《上市公司独立董事管理办法》等法律法规,持续完善法人治理结构,提高规范运作水平,积极响应独立董事制度改革精神,加快落实独立董事制度改革等要求;同时,公司将不断加强公司治理能力建设,强化大股东、董监高等“关键少数”合规意识。组织董监高积极参与上交所、证监局等监管机构举办的相关培训,并安排董监高参加专业机构和公司内部专业人员的培训,推动公司董监高在尽职履责的同时,持续学习掌握证券

市场相关法律法规、熟悉证券市场知识、理解监管动态，不断强化自律和合规意识，推动公司持续规范运作。

五、重视信息披露工作，加强与投资者的沟通

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机构规定，严格执行公司信息披露管理制度，真实、准确、完整、及时、公平地履行信息披露义务。

2024年，公司按照相关法律法规及监管要求及时、准确披露定期报告、临时公告文件等共计96份，参与及召开业绩说明会3次，举办大型投资者开放日活动1次，日常调研接待若干次。

2025年，公司将继续及时、准确的履行信披义务，举办或参加至少3次业绩说明会，接待投资者调研，并计划通过如举办投资者开放日活动、参加策略会等多种方式确保公司在资本市场的适度“曝光”，积极传递公司真实价值，维护市场良好形象。并根据实际情况由公司董事长、总经理或相关高级管理人员参加投资者沟通交流活动。

六、重视股东回报，与投资者共享企业发展成果

上市以来，公司积极回报投资者，综合考虑公司当前所处行业的特点、整体经营情况及未来资金需求等因素，制定合理的利润分配方案，切实保护全体股东的合法权益。

2024年，公司完成2023年年度利润分配与2024年度中期分红，现金分约分别为783.92万元（含税）和387.09万元（含税）；最近三个会计年度累计现金分红总额2,058.09万元（含税）。

2025年，公司将继续秉持以投资者为本的理念，通过持续聚焦主业，夯实行业优势地位，努力提升公司业绩，与全体股东分享公司发展的红利。

七、实施回购股份，提振资本市场信心

为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心，公司董事长、实际控制人居金良先生于2024年2月6日提议，公司以集中竞价交易方式回购公司部分股份，用于实施员工持股计划或股权激励，以及用于维护公司价值及股东权益等其他具体用途。

2024年2月18日，公司召开第二届董事会第三次会议，审议通过了《关于

以集中竞价交易方式回购公司股份方案的议案》，同意公司以不低于人民币 2,500 万元（含）且不超过人民币 5,000 万元（含）的自有资金，通过集中竞价交易方式回购公司人民币普通股（A 股）股票。

报告期内，公司以集中竞价交易方式回购公司股份 1,291,428 股，占公司总股本 40,000,000 股的比例为 3.2286%，支付的资金总额为人民币 35,648,734.79 元充分体现对公司未来发展的信心和对公司价值的认可，有效地将股东利益、公司利益和员工利益紧密结合在一起。

2025 年，公司将结合行业发展、市场情况等综合研判，持续提升上市公司经营质量，力争为全体股东创造更多回报，并及时履行信息披露义务。

特此公告

上海仁度生物科技股份有限公司

董事会

2025 年 4 月 30 日