

奥精医疗科技股份有限公司

关于2025年度“提质增效重回报”行动方案的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

奥精医疗科技股份有限公司（以下简称：“公司”）践行“以投资者为本”的发展理念，为维护全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心、对公司价值的认可和切实履行社会责任，公司于2024年7月17日发布了《2024年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称“《行动方案》”）。2024年度，公司在聚焦主营业务、提升创新能力、完善公司治理、保障投资者权益、树立良好的资本市场形象等方面取得了一定成效。为能在2025年更好地延续上述方面取得的良好成绩，公司制定了《2025年度“提质增效重回报”行动方案》，具体情况如下：

一、强化核心业务，拓展市场边界

2024年公司市场开拓步伐加快，共新开发医院900余家，其中由于骨科人工骨全国集采落地实施新增的医院数量为800余家，终端医院数量与去年同期相比增加90%。公司组织和参与的行业展会、学术沙龙会、招商会全年共近百场，覆盖全国近30个省区市，超过10000人次参加或到访；进行核心医院科室会及沟通会，达600余次。公司凭借综合竞争优势与众多代理商建立和保持了长期合作关系，在相互支持、互惠互利的基础上，为公司带来了更多销售机会，保证主营业务增长的稳定性与可持续性。

从2024年4月底开始，随着集采在全国各省区市逐渐落地实施，人工骨修复材料在骨科的临床使用显著上量，公司骨科人工骨产品2024年全年产销量同比大幅增长。公司积极进行产销协调，确保生产及相关供应链部门对临床所需规格型号产品的快速响应，有效保障了骨科临床使用需求，让广大骨病患者获益。

战略布局方面，4月完成对德国HumanTech Dental公司的全资收购，正式进军口腔种植领域。通过整合现有销售网络，组建专业口腔营销团队，建立多元化分销体系，已推出定制化种植解决方案并获得市场积极反馈，该业务板块呈现快速增长趋势，有望成为新的业绩增长点。

国际市场开拓取得实质进展：人工骨修复产品在东南亚、拉美等地区完成多国临床试用，2024年下半年到现在陆续获得马来西亚、印度尼西亚、越南等国医疗器械产品注册证。该产品基于公司自主研发的体外仿生矿化技术，显著提升临床治疗效果，为海外市场拓展奠定基础。目前正与多个国际合作伙伴推进市场准入工作，全球化布局步伐持续加快。

2025年，公司将聚焦再生医学领域，持续巩固技术领导地位。以高新技术为核心竞争力，着力打造多技术平台协同、多市场区域联动的全球化营销体系，为股东创造可持续收益，引领行业技术标准升级。

二、优化生产运营，实现精益效能突破

2024年，公司在产能建设方面持续优化生产运营机制。早在本次骨科人工骨集采报量开始前的2022年底，公司凭借丰富的市场经验和对行业发展趋势的预判，着手进行扩充产能的工作，由全资子公司潍坊奥精健康科技有限公司开展新生产线建设和生产许可证注册申报。2024年9月，全资子公司潍坊奥精健康科技有限公司新获《医疗器械生产许可证》的生产线通过质量管理体系认证，形成年产200万盒矿化胶原人工骨修复材料的标准化产能，随后开始承接母公司的产品委托生产业务，良好地保障了骨科人工骨集采实施后快速增长的临床需求。此外，公司入选“2024年北京市国际科技创新中心知识产权能力提升计划”支持单位，表明在知识产权创造、国际布局等方面获得权威认可，进一步巩固行业地位。

在财务精益化管控方面，2024年公司期间费用率持续增长，主要是公司实施股权激励及集采实施后导致市场活动费用增加，报告期内完成对德国HumanTech Dental公司的收购，拓展了口腔种植新业务，增加销售人员和市场活动，使销售费用增加所致。

2025年公司将在多个方面采取降本增效措施，控制财务开支，加强内控管理，抢抓战略市场，全面提升经营管理的质量与水平。具体将从以下几个方面开展工作：

1. 发挥产能优势，努力通过精益生产提高产品生产率，同时加强存货计划控制，提升生产、计划管理水平，降低呆滞存货数量，减少资源浪费。

2. 加强客户信用管理，加速应收账款回收，降低资金成本，减少应收账款减值风险。

3. 制定科学合理的高管薪酬考评机制，从“关键少数”入手，将公司的发展与高管的薪酬激励紧密联系起来，认真做好公司的经营目标、业绩指标和高管的职业发展、薪酬绩效的深入绑定，进一步提升公司管理团队的治理能力并激发管理团队的组织活力，为公司的发展提供有效的组织保障。

三、构建创新驱动生态，强化技术护城河

作为技术密集型的高端医疗器械研发制造企业，公司坚持长期研发投入战略，通过持续的技术积累在细分领域建立领先优势。2024年度研发项目取得系列突破：8月，矿化胶原/聚酯人工骨修复材料完成注册申报并获国家药监局受理；11月，全资子公司北京奥精医疗获得胶原蛋白止血海绵三类医疗器械注册证，其余在研项目均按计划有序推进。经北京市人社局批准，公司成功设立博士后科研工作站，此举将有效促进产学研深度融合，为技术创新与人才培养搭建高端平台。

2025年度公司将扩大研发团队规模，优化研发协作机制，规范研发管理流程，持续加大技术创新投入，以提升产品竞争力和市场占有率。同时，加大激发创新活力，更快响应客户需求，加强技术创新能力建设及研发队伍建设，全面提升产品研发进度及产品竞争力，开发贴近病患需求的技术领先产品，在高毛利产品方面形成强有力的支撑。

四、升级治理架构，打造合规标杆

2024年度，重点强化决策层在战略实施中的引领作用，通过科学论证提升重大决策的精准度。健全标准化管理体系框架，形成覆盖各业务模块的规范指引，确保运营流程有序开展。构建覆盖全员的成本管控网络，实施资金配置动态监测机制，集中资源用于战略发展和效益提升。建立经营数据动态解析机制，强化过程监管效能，及时调整运营偏差。同步推进绩效评估体系升级，建立多维考核指标，强化责任传导机制，有效提升团队执行力和部门协同效率。

2025年，公司将持续通过系统性优化，夯实基础管理架构，明晰权责划分，畅通信息传导渠道，从而提升组织效能；创新实施矩阵式管理模式，推动管理体系向精细化、高效化演进，为公司战略目标达成奠定制度基础。

五、重视投资者回报，深化投资者沟通

公司将继续深入学习信息披露的相关法律法规，持续做好投资者交流互动的各项工作，提升公司信息披露的质量和规范性。公司将充分重视和保障投资者的知情权，积极创造交流互动的机会，认真听取投资者对于公司治理及发展的建议与意见，依法依规及时披露公司发展与经营过程中的重大事项与进展。

公司严格按照《公司章程》落实分红政策，将在符合相关法律法规政策规定及《公司章程》约定基础上并在保证公司资本开支及生产经营资金使用前提下，保证利润分配政策的稳定性和连续性，秉承积极回报投资者的发展理念，结合公司业务发展规划和经营情况，寻求股东合理回报与公司可持续发展的动态平衡，高度重视对股东的合理回报，致力于以良好的经营业绩为股东创造持续稳定的投资回报。同时，致力于通过多元化沟通平台，精准传达公司价值给广大投资者。

2025年，公司将在定期报告发布后迅速组织业绩说明会，积极回应投资者关切，确保信息交流的时效性与针对性。充分利用E互动平台、投资者热线、公共邮箱及特定机构调研等多种渠道，拓宽与投资者的互动方式。同时，夯实主业，努力提高经营业绩，严格按照《公司章程》及相关法律法规制定分红政策，实施分红方案，为投资者带来长期的投资回报。

六、其他说明及风险提示

公司将持续推进《行动方案》相关工作，通过努力经营提升业绩表现、规范公司治理、积极提升投资者回报，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，促进资本市场平稳运行。

本次《行动方案》所涉及的公司规划、发展战略等前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

特此公告。

奥精医疗科技股份有限公司董事会

2025 年 5 月 31 日