

无锡祥生医疗科技股份有限公司

2025 年“提质增效”行动方案的年度评估报告

暨 2026 年度“提质增效”行动方案

无锡祥生医疗科技股份有限公司（以下简称“祥生医疗”或“公司”）始终践行以投资者为本的理念，基于对公司经营状况和未来发展前景的信心，积极贯彻中央经济工作会议、中央金融工作会议精神，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，制定了《无锡祥生医疗科技股份有限公司 2025 年度“提质增效”行动方案》（以下简称“行动方案”），具体行动方案公司已于 2025 年 4 月 25 日刊登在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）。

2025 年度，公司切实履行并持续评估行动方案的具体举措，现将 2025 年“提质增效”行动方案的年度评估情况暨 2026 年度“提质增效”行动方案报告如下：

一、2025 年度行动方案实施情况及效果

（一）紧跟国家政策，推动行业高质量发展

2025 年，国家发改委、财政部先后联合发布《关于 2025 年加力扩围实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策的通知》（发改环资〔2025〕13 号）《关于 2026 年实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策的通知》（发改环资〔2025〕1745 号），明确将医疗设备更新纳入超长期特别国债重点支持范围，同时随着《关于全面推进紧密型县域医疗卫生共同体建设的指导意见》政策落地，县域医共体设备升级获得百亿财政资金专项支持。在超长期特别国债持续支持、县域医共体全面铺开、专项财政资金的组合拳下，国产医疗设备迎来政策窗口期。祥生医疗通过自主研发掌握从探头核心部件、图像处理算法到整机设计的全套核心技术，以完整知识产权优势抢占先机，SonoFamily 系列产品涵盖高端台式超声 SonoMax、轻量便携的 SonoAir、智能掌上超声 SonoEye 及创新新品 SonoPort，多样化产品矩阵全面覆盖临床应用，赋能国产医疗设备换新升级。

与此同时，祥生医疗差异化布局的便携小型化超声技术、人工智能超声技术，更是深度契合当前国家“互联网+AI+医疗健康”新格局构建需求。公司依托便携式智能彩超设备，促进优质医疗资源下沉，通过加速 AI 诊断系统应用，提升诊断效率与准确性，推动医疗服务智能化升级。尤其作为 AI 超声领域先行者，祥生医疗以长期的研发投入与临床合作为基石，打造出自主可控的 SonoAI 智能超声平台，采用“大模型+小样本”技术路线，在低成本硬件上实现高精度算力支撑，用科技创新提高医疗诊断能力，以 AI 新引擎推动医疗行业高质量发

展。

（二）持续创新投入，技术引领夯实核心竞争力

2025 年，公司继续将科技创新作为核心战略驱动力，研发投入 7,448.96 万元，占营业收入的比例为 17.09%，自公司上市以来持续保持两位数以上占比。公司科技创新能力持续获得认可与支持，在报告期内通过江苏省专精特新中小企业资质复评、产科智能化超声研发项目获得 2025 年度无锡市“太湖之光”科技攻关立项支持、多个产品纳入《2025 年第一批无锡市生物医药创新产品目录》。持续有力的研发投入和人才队伍建设，为祥生医疗积累了丰富的科研成果，截至报告期末，公司共拥有已授权专利 405 项，其中累计已授权发明专利 162 项（其中有效授权国际专利 12 项），102 项软件著作权。同时，作为深耕全球市场多年的中国超声品牌，为进一步发挥公司在国际市场优势，祥生医疗不断加速产品国际注册进程，帮助公司进步一拓宽海外市场份额。此外，公司全系列全数字彩色超声诊断产品于 2025 年 7 月正式通过欧盟医疗器械新规 MDR（Medical Devices Regulation, EU 2017/745）认证，一举跻身国内少数“全线产品、一次性升级”获证企业行列。

（三）聚焦主业提质增效，持续提升公司商业化能力

报告期内，公司携全线产品及 AI 辅助诊断等创新解决方案亮相全球 100 余场行业盛会与学术会议，实现品牌曝光与临床价值同步放大。同时，公司在美国、德国、迪拜、墨西哥、上海多地联动举办“SonoGlobal 2025”代理商大会，与全球合作伙伴协力织密国际营销网络，夯实区域合作根基，并启动“常青树精英项目”：通过沉浸式超声工作坊、临床案例共创及渠道数字化赋能，帮助核心合作伙伴完成从“产品销售”到“解决方案交付”的能力升级。由此构建的可持续战略合作体系，不仅为公司带来更稳定的渠道粘性，也为下一代产品的全球同步上市奠定协同基础。

在全球每年超过 150 万新发乳腺癌病例及 99%孕产妇死亡集中于发展中国家的背景下，基层医疗机构面临超声设备覆盖率不足 7%、专业技师严重匮乏的严峻缺口。面对发展中国家“设备可及性”与“诊断能力”的双重瓶颈，2025 年 7 月，公司与盖茨基金会签署联合开发协议，联合开发并推广创新型产科及乳腺超声筛查设备，旨在通过智能化分析盲扫获取的超声视频，实现智能识别产前及围产期妇女的关键高危妊娠风险，准确评估胎儿健康状况，高效完成妇女乳腺筛查。该项目的落地不仅代表了祥生医疗在专科超声方面的科研技术攻关能力，也进一步体现了中国医疗器械品牌国际影响力不断提升。通过此次合作实现了“技术+资源+渠道”的协同效应最大化，为全球推广创新型产科及乳腺超声筛查打造了模式范本，展现出

清晰且可观的市场增长潜力与商业化前景。

（四）持续推进激励计划，激发人才创新活力

2025年，公司完成了2024年限制性股票激励计划预留授予和2024年限制性股票激励计划首次授予部分第一期归属工作。经2024年第一次临时股东大会的授权，董事会审议通过，同意以2025年9月29日为预留授予日，向13名激励对象授予117,500股2024年限制性股票激励计划预留部分限制性股票，授予价格为13.50元/股；经2024年第一次临时股东大会的授权，董事会审议通过，认为公司2024年限制性股票激励计划首次授予部分第一个归属期规定的归属条件已经成就，可归属数量为100,860股，同意公司按照本激励计划的相关规定，以12.50元/股的授予价格（调整后）为符合条件的26名激励对象办理归属相关事宜。

2025年9月29日，公司召开第三届董事会第十四次会议、第三届董事会薪酬与考核委员会第五次会议，2025年10月17日召开2025年第二次临时股东会，会议审议通过了《关于公司<2025年限制性股票激励计划（草案）>及其摘要的议案》等议案。2025年10月23日，公司召开第三届董事会第十六次会议与第三届董事会薪酬与考核委员会第六次会议，审议通过了《关于向2025年限制性股票激励计划激励对象授予限制性股票的议案》等议案。本次激励计划公司以第一类限制性股票激励方式，确定2025年10月23日为授予日，以16.50元/股的授予价格向17名激励对象授予160,000股限制性股票。公司已于2025年12月10日在中国结算上海分公司完成激励股份股权登记。

通过上述激励计划的有效实施，公司进一步调动了员工积极性与主动性，增强了员工对公司的归属感和责任感，持续提升公司长期经营能力与综合竞争力，为公司高质量、可持续发展注入强劲而持久的动力。

（五）规范运作提升治理水平，强化“关键少数”责任

公司持续完善内控体系建设，提高公司内控和规范化运作水平，并密切关注相关法律法规与政策动态，2025年度，公司根据《中华人民共和国公司法（2023年修订）》、中国证监会《关于新<公司法>配套制度规则实施相关过渡期安排》《上市公司章程指引（2025年修订）》等有关规定并结合公司实际情况，公司不再设置监事会和监事，监事会职权由董事会审计委员会行使，并对《无锡祥生医疗科技股份有限公司章程》作相应修订，对部分治理制度进行同步修订及废止，并新制定部分治理制度。公司股东会、董事会及各专门委员会规范运作，董事、高级管理人员勤勉尽责，有效地增强了决策的公正性和科学性，确保了公司依

法管理、规范运作。

同时，公司积极响应独立董事制度改革，为独立董事履职提供支持，保障独立董事依法履行职责，并保持与大股东及董监高等“关键少数”的密切互动，定期分享最新监管动态、监管案例以及规章制度，帮助“关键少数”始终秉持合规意识，勤勉尽责履职。报告期内，公司推动“关键少数”加强对合法合规履职的学习和理解，组织相关董监高积极参加江苏证监局《关于进一步加强上市公司规范运作防范违法违规风险》案例学习、上海证券交易所举办的《市值管理专题》在线培训、全体独立董事参加上海证券交易所举办的 2025 年第 2 期独立董事后续培训等；及时向公司相关股东转发上海证券交易所发布相关监管提醒，提醒股东关于事实董事、重组业绩承诺等需重点关注的事项。

公司通过及时向“关键少数”传达最新监管精神、市场动态，加强“关键少数”对资本市场相关法律法规、专业知识的学习，强化大股东、董监高等“关键少数”合规意识，切实推动公司高质量发展。

（六）优化信息披露质量，持续加强投资者沟通，实现公司价值的传递

公司严格遵守法律法规和监管机构规定，认真履行信息披露义务。报告期内公司共发布 57 个公告正文，其中，公司自愿披露了关于与盖茨基金会签署联合开发并推广创新型产科及乳腺超声筛查设备协议的公告，充分保障了中小投资者对公司经营情况的知情权；2025 年 2 月发生股票交易异常波动时，公司及时关注并核实相关情况，主动披露公告澄清市场关注的热点概念，提醒投资者注意投资风险。

为帮助投资者简明清晰了解公司经营情况，公司在定期报告披露后通过图文可视化形式对定期报告进行解读展示，并由公司董事长、总经理、董事会秘书、独立董事等人出席定期报告业绩说明会，就经营成果、财务状况等投资者关注的问题进行深度解读与交流，积极对外传递公司价值。另一方面，公司持续优化与投资者的沟通工作，通过接听投资者热线电话、上证 E 互动、邮件等多种方式与投资者沟通交流，加强与投资者的双向互动，促进公司与投资者之间建立长期、稳定、相互信赖的关系。

（七）注重投资者回报，共享企业发展成果

公司始终注重对投资者的投资回报，坚持以长期、稳定、可持续的利润分配政策，回报广大投资者的信任与支持。自 2019 年上市以来，持续实施高分红分配方案回馈广大投资者，截至 2025 年末，年平均现金分红金额占合并报表归属上市公司股东净利润的比例超 60%，累计现金分红金额达人民币 4.97 亿元。2025 年内，在确保公司的长远利益、全体股东的整

体利益及公司的可持续发展的前提下，公司制定并实施了 2024 年年度利润分配方案及 2025 年前三季度利润分配方案，报告期内合计派发现金红利 1.46 亿元（含税），为投资者带来切实投资回报，增强投资者价值获得感。

二、2026 年度“提质增效”行动方案

（一）聚焦主营业务，促进公司高质量发展

2026 年是“十五五”规划开局之年，也是祥生医疗步入成立三十周年的战略之年，公司将继续立足科技创新，紧扣时代机遇，深化 AI 超声技术领先优势，强化核心技术自主可控，持续完善产品矩阵差异化布局，为下个五年计划高质量发展奠定坚实基础。

（二）持续完善公司治理，提升规范化运作

2026 年，公司将继续加强合规治理，推动公司规范化运作。一是，公司将紧密关注监管政策变化，严格按照法律法规和监管要求，不断加强规范治理体制机制建设，提升公司治理水平和规范运作能力，保护投资者特别是中小投资者的合法权益。二是，持续保持与实控人、控股股东、持股超过 5%以上股东及公司董事、高管等“关键少数”密切沟通，跟踪相关方承诺履行情况，不断强化相关方的责任意识 and 履约意识。三是，严格遵循独立董事履职规范，建立常态化沟通机制并为其履职提供充分保障，在重大决策中，独立董事依托专业优势独立审慎参与审议，通过专业意见输出为科学决策提供有效支撑。四是，严格遵循《上市公司信息披露管理办法》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第 1 号—规范运作》等法规要求，以高标准推进信息披露工作，优化披露内容，提高披露文件的可读性和可理解性，确保信息披露的合规性和有效性，提高上市公司透明度。

（三）加强投资者沟通，提高投资者回报

2026 年，公司将持续加强与投资者沟通交流，积极开展投资者关系维护工作，常态化组织业绩说明会，通过合规披露平台、投资者专线、上证 E 互动、投资者说明会等途径，充分运用图文等多元化形式，让投资者听得懂、看得清，积极与投资者交流互动，认真听取投资者对于公司治理及发展的建议与意见，保障投资者合法权益。

公司拟于 2026 年推出《未来三年（2026-2028 年）股东分红回报规划》，进一步明确公司对股东的合理投资回报规划，完善现金分红政策，增加利润分配决策透明度和可操作性，便于股东对公司经营和利润分配进行监督。该规划将着眼于长远和可持续发展，综合考虑公司实际经营情况、未来发展目标、盈利情况和现金流量状况、自身经营模式、经营发展规划及企业所处的行业特点、发展阶段、资金需求情况、社会资金成本和外部融资环境等因素，

建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划和机制。

公司将认真执行并持续评估“提质增效”行动方案的具体举措，及时履行信息披露义务，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，共同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。

（以下无正文）

无锡祥生医疗科技股份有限公司董事会

2026年4月17日