

2025 年度“提质增效重回报”行动方案评估报告 暨 2026 年度“提质增效重回报”行动方案

为贯彻中央经济工作会议、中央金融工作会议精神，为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，推动杭州安杰思医学科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 4 月 23 日发布了《安杰思 2025 年“提质增效重回报”行动方案》并于 2025 年 8 月 9 日披露《安杰思 2025 年度提质增效重回报专项行动方案的半年度评估报告》。公司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，现特制定 2026 年“提质增效重回报”专项行动方案，具体方案如下：

一、夯实企业内部实力，助力企业优质发展

1. 坚持自主创新，新品研发及注册快速推进

公司坚持“三棵树”的研发理念，一直坚持以自主技术创新为基础，坚持技术领先战略，不断强化技术创新能力。根据市场发展趋势、下游客户需求，有计划、有步骤地进行技术开发和创新，在保持产品研发方向广度的同时追求产品研发深度，持续强化公司研发的核心竞争力，进而构建公司产品研发的护城河。报告期内公司研发费用为 7,589.49 万元，占营业收入比例为 12.78%，同比增长 28.18%。报告期内各研发项目进展顺利，其中器械项目全年累计开展在售品设计改善项目 13 项、新品在研开发 25 项，新品预研项目 7 项。控股子公司杭安医学全年累计开展新品在研开发 10 项，新品预研进行中项目 11 项，各研发管线均取得重要进展。

公司秉承“销售一代、研发一代、探索一代”的产品研发策略，并结合国内带量采购等各项医保政策不断深入的环境变化，持续优化 GI 类、ESD&EMR 类、ERCPC 类产品使用性能和设计成本，各个系列产品均推出了针对性新品，在保证消化内镜诊疗手术的安全性和有效性的同时，为公司产品提升市场竞争力提供强有力支持。

杭安医学作为公司的诊疗设备类产品研发平台，全面推进复用软性内镜、光纤多模态成像（一次性内镜）、内镜辅助治疗机器人、能量平台、高频手术设备（单、双混合）等多条研发管线，并制定以 AI 临床诊断为核心的产品研发方向及布局。通过医工结合、校企合作加快研发周期，报告期内公司在诊疗设备类产品领域取得阶段性成果，其中，电子内窥镜图像处理器、上消化道电子内窥镜及下消化道电子内窥镜相应取得注册证并进入市场推广阶段，其他多款产品亦进入产品注册申报阶段。

2. 持续加快人才引进， 团队能力不断提升

公司建立了与企业长远发展目标相匹配的核心及后备人才梯队规划，通过专业人才引进，构建了一支专业背景覆盖机械、光学、电子信息、计算机、自动化、材料工程等多学科的高素质研发和工程团队。公司持续强化管理体系建设，将组织与人才发展作为管理优化的核心，创新性构建“使命、流程、组织、人才、绩效、价值分配”六位一体人力资源管理体系，为公司的发展经营奠定强有力的基础。在组织发展层面，公司聚焦业务流程建设与价值链优化，通过流程型组织结构的设计，打破部门壁垒，强化跨职能协同效率；同时依托流程导向搭建岗职体系，实现人岗精准匹配，并建立双通道机制以激发人才潜能；在绩效管理层面，公司深度融合业务目标与长期价值，推行“KPI+团队管理”双轨制考核，以目标共识驱动过程管控，并通过业务数据化管理实时优化资源配置及策略调整；在价值分配层面，公司创新价值分配模式，将人才盘点、人才发展的结果引入价值分配中，并采用“基本+岗位+绩效”三段式薪酬评价模式，实现差异化薪酬策略。同时针对核心人才引入股权激励机制，强化风险共担与利益共享。截至报告期末，公司研发人员数量达 193 人，较上年同期增长 16.97%，其中团队本科学历占比达 45.08%，硕士及以上学历占比达 38.86%。高素质的研发团队为公司新产品的开发和新领域的拓展奠定了坚实的人才基础。

3. 加速市场创新升级，推进品牌营销与渠道拓展

公司根据招标、集采、议价等区域，深化落实差异化销售策略，有效提升销售团队专业能力。针对国内各区域的带量采购、DRG/DIP 支付新规等一系列新政实施带来的市场环境变化，公司与各级渠道客户积极应对，不断拓展渠道客户

营销网络体系，构建销售、市场与商务紧密协作的稳固架构。截至报告期末，公司终端医院覆盖突破 2,800 家，三甲医院渗透率持续提升，建立有效合作渠道超 600 家。公司积极搭建学术交流平台，努力为行业营造良好的学术交流氛围，全年主办及参与国内专业学术会议达 275 场。公司重点支持由浙江省抗癌协会主办、肿瘤内镜专委会承办的“第二届 ESD 手术规范及技术交流中国行”项目，完成东、西、南、北四大分区及全国总结交流会，强化行业技术引领地位。公司将持续通过营销服务网络升级和客户服务能力的提升，不断提升公司在消化内镜诊疗领域市场份额，建立公司品牌形象和市场认可度。

海外市场方面，尽管面临中美关税政策调整及日趋激烈的竞争环境，公司海外销售团队通过优化管理模式与工具应用，持续深化渠道客户管理和新兴市场开拓，公司产品已经成功销往六大洲超 60 多个国家。截至报告期末，公司签约合作客户达 120 余家。公司持续创新销售策略，与欧洲、亚太地区核心市场的顶尖 KOL 建立深度合作关系，推进海外医工项目结合，有效提升自有品牌的市场影响力与渗透率，自有品牌销售占比持续攀升。随着荷兰及美国子公司相继投入运营，公司在欧洲市场和北美市场的渠道拓展效率与客户服务能力将得到显著提升。此举标志着公司海外本土化经营战略进入实质性落地阶段，为后续多元化销售模式的探索积累了宝贵经验。此外，公司计划于 2026 年启动泰国生产基地二期建设，该项目旨在更好地响应海外客户需求，进一步完善全球供应链布局，增强海外市场竞争力。

4. 加强经营管理和内部控制，提升企业管理水平

公司持续完善公司内部治理体系，强化经营管理的精细化与规范化水平。报告期内，公司全面优化内部控制架构，修订完善涵盖财务管理、采购供应、生产运营、质量管控等关键领域的制度，推动制度执行与业务实践深度融合。建立全面预算系统项目，推动销售、成本、业务部门数据标准化，助力公司业务预算流程落地。建立项目管理项目，推动以数字化工具固化研发管理标准、优化全流程资源协同、实现项目进度-质量-成本的精准管控与数据驱动决策，最终达成研发效率提升、成本降低和成果转化率提高的目标。此外，公司加强各个部门之间的交流合作，发挥协同作用，全面提升公司运营效率和管理水平。

5. 降本增效持续提升经营效率和盈利能力

公司深入推进全价值链降本增效战略，以持续优化运营效率，全面提升盈利质量。报告期内，为确保降本工作的系统性和有效性，公司创新建立了“目标分解-过程监控-考核激励”的闭环管理机制，通过将降本目标层层分解至各部门、各工序，实现责任到人；借助数字化管理工具对关键成本节点进行实时监控与分析，确保过程可控；并将降本成效与绩效考核紧密挂钩，充分激发全员降本动力。在生产自动化方面，公司取得了实质性突破，钳头自动组装已成功实现，圈套自动化成型组装设备也已逐步投入生产线并开始贡献效益。通过对 GI 类、ESD&EMR 类等重点产品生产线的关键工序进行自动化升级改造，生产自动化瓶颈得到有效突破，生产效率大幅提升，产品不良率降低，同时单套人工成本也得到了持续优化。这些积极成果共同推动公司盈利质量的持续改善，为股东创造了更大的价值。

二、重视投资者回报，维护投资者权益

公司高度重视股东回报，遵照法律法规等要求，严格执行利润分配政策，为投资者带来长期、稳定的投资回报。公司将按照《公司章程》中制定的分红回报规划的要求，结合公司实际情况制定相应的分红方案，维护广大股东合法权益。

公司 2025 年利润分配预案为：向全体股东每 10 股派发现金红利 10.39 元(含税)，不进行资本公积转增股本，不送红股。截至报告出具日，公司回购专用证券账户持股数为 20,475 股，公司总股本（扣减回购专用证券账户的股份）为 81,101,604 股，以此计算合计拟派发现金红利 84,264,566.56 元人民币（含税），2025 年度，现金分红和回购金额合计 84,264,566.56 元，占合并报表中归属于上市公司股东净利润的比例为 38.01%，其中，以现金为对价，采用集中竞价方式回购股份并注销（以下简称“回购并注销”）的回购金额 0.00 元，现金分红和回购并注销金额合计 84,264,566.56 元人民币（含税），占 2025 年度归属于上市公司股东净利润的比例 38.01%。公司 2025 年利润分配预案已经公司第三届董事会第十次会议审议通过，尚需公司股东会审议。

未来，公司将在正常经营的前提下，结合公司经营现状和业务发展规划，继续坚持为投资者提供持续、稳定的现金分红，给股东带来长期的投资回报。

三、遵守法规政策，完善公司治理

公司根据《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》等法律、法规及规范性文件的要求，建立了由股东会、董事会和公司管理层组成的较为完善的法人治理机构及运作机制，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间权责明确、运作规范、相互协调、相互制衡的公司治理体系。

公司将继续关注资本市场监管新规，根据要求及时对公司相关制度进行修订及审批。并持续完善促进董事会建设标准化、科学化，确保董事会运行规范、有章可循。2026年，公司紧跟中国证监会及上海证券交易所发布的上市公司治理规则，积极更新并落实新制度执行。公司还将强化新制度的培训，提升公司制度执行的有效性。

自科创板上市公司“提质增效重回报”专项行动开展以来，公司控股股东、实际控制人、董高等管理层积极推动相关工作，支持独立董事制度改革，起草提高投资者回报的有关计划。

四、合规开展信披工作，多元化做好投关管理工作

作为科创板上市公司，公司始终坚持严格履行信息披露义务，为广大投资者提供准确投资决策依据，并充分利用多元的沟通渠道，保持与投资者的良好沟通。

公司高度重视信息披露工作，公司根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》及《公司章程》等相关规定，认真履行信息披露义务。公司致力于保证信息披露的真实性、准确性、完整性和及时性。2026年度，我们将召开不少于三次业绩说明会/投资者接待日，搭建多平台、多维度、更丰富多样的投资者沟通交流平台。积极参加机构组织的策略会，并计划邀请有兴趣深度了解公司的广大投资者参加在公司举办的投资者接待日活动，通过现场参观公司生产车间、展厅样品等多维度方式，让广大投资者更加直观地了解公司的经营情况、业务模式以及发展规划，增进投资者对公司发展战略、经营状况的了解。

五、实施“提质增效重回报”行动目的

公司将持续跟进本次“提质增效重回报”行动的实施，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，树立公司良好的市场形象，增强投资者的信心。

此次“提质增效重回报”行动方案是基于目前公司的实际情况而做出的判断，未来可能会受到政策调整、国内外市场环境等因素影响，具有一定的不确定性，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请广大投资者谨慎投资，注意投资风险。

杭州安杰思医学科技股份有限公司董事会
2026年4月21日