

北京英诺特生物技术股份有限公司

2026 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，持续优化经营、规范治理和积极回报投资者，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，北京英诺特生物技术股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 4 月 26 日发布了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》。2025 年度，公司根据“提质增效重回报”行动方案积极开展和落实相关工作，在提升公司经营质量、完善公司治理能力，保护投资者权益方面取得了一定的成效。

2026 年，公司围绕“进一步提升经营管理水平、强化市场竞争力、维护全体股东利益、增强投资者信心”的核心目标，结合自身发展战略与经营实际，制定了 2026 年度“提质增效重回报”行动方案。

公司 2025 年度“提质增效重回报”行动方案执行情况及 2026 年度“提质增效重回报”行动方案主要举措如下：

一、聚焦经营主业，打造发展新动能

公司是一家专注于体外诊断快速诊断产品研发、生产和销售的高科技生物医药企业，于 2025 年获得国家级专精特新“小巨人”企业认定。公司紧紧抓住当前社会节奏加快、人口老龄化、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的驱动因素，致力于成为医疗诊断创新的中坚力量。

（一）整体发展战略

公司自成立以来，坚持以“检验随处可达，成就健康未来”为使命，以专业创新为理念，以客户第一为导向，持续提供精准、快速、便捷的诊断服务，致力于成为医疗诊断创新的中坚力量。2026 年，公司在继续夯实底层能力的基础上，将总体围绕以下方面进行：

第一，在发展方向上，公司确立以“传染病检测”与“神经系统检测”双轮驱动的经营主线。

在传染病检测领域，公司将继续挖掘临床痛点，在不同方法学上进行技术延伸以提供不同应用场景下病原体快速检测的解决方案，不断丰富可检测的病原体

种类，加强专业化营销队伍的组织建设，巩固公司在儿童急、门诊等临床应用终端长期积累的渠道优势，强化对优质经销商的系统化赋能，持续提升公司在等级医院市场、基层医疗市场的覆盖率，为新业务拓展储备充足资金。

在神经系统检测领域，公司依托于单分子微阵列技术平台切入神经退行性疾病检测领域，并将进一步围绕“脑健康管理”做长期产业布局。公司将战略性聚焦神经、精神等脑科学领域的严肃医学，高度关注该领域内的技术创新，必要时通过对外投资、并购、业务合作等多种形式深化公司在“脑健康管理”方向的布局，围绕神经内科患者、神经外科患者及康复人群，构建“早筛-诊断-治疗-慢病康复”全链条生态圈，为未来构筑公司的第二增长曲线奠定基础。

第二，在市场方向上，公司总体将“国际市场”与“居家检测市场”作为重要业绩增长引擎。

在国际市场上，公司将以现有技术平台与产品管线储备为基础，重整国际营销团队并加大对国际市场的资源投入，以业务本地化为策略，深入调研目标市场法规、临床诊疗特点与患者需求，针对性开发适配本地临床场景的产品，并制定适配的营销策略而非简单复制国内市场经验，力争在三年内取得国际市场的根本突破。

在居家检测市场上，公司将充分响应终端诊疗需求的变化，积极加大对居家检测市场的投入，将居家检测业务作为独立业务线进行发展，以满足居家检测场景为核心导向重新定义产品，打造适配消费者使用习惯与健康管理需求的产品。居家检测产品覆盖领域将包括但不局限于神经系统、呼吸道、消化道、性传播等领域检测产品，重点打造公司自有品牌，扩大公司产品影响力。

（二）经营发展计划

2025年，公司所在的体外诊断行业受到医保监管政策、税收政策等行业政策影响，叠加公司主营业务所在的呼吸道病原体、消化道病原体等细分检测领域受到行业竞争加剧的影响，导致公司2025年全年业绩承压。此外，根据中国国家流感中心流感监测周报数据（ivdc.chinacdc.cn/cnic/），2025年在北方省份、南方省份的哨点医院报告的流感样病例占门急诊病例总数百分比在全年多数时间低于2024年同期，在病原体流行高发期的持续时间短于2024年，导致公司2025年营业收入同比下滑较大。报告期内，公司实现营业总收入42,203.03万元，同比下降32.08%；实现归属于母公司所有者的净利润14,447.33万元，同比下降

41.48%。

2026年，公司将紧紧围绕整体发展战略，在巩固现有业务的基础上，对外加大神经系统检测领域这一新业务方向的拓展，加大原有产品在居家检测市场、国际市场这一有重大发展潜力市场的拓展；对内不断提高经营管理水平，促进公司高质量发展。公司2026年度重要经营计划如下：

1、巩固现有业务，推动新业务发展

公司将持续加强院端市场营销网络建设，加大产品学术推广力度，提升产品在已入院市场的临床认可度与使用规模。在新业务领域，公司将加快推进神经系统疾病检测相关产品研发，持续完善在神经退行性疾病检测领域的产品布局，力争2026年实现部分标杆医院准入，并积极探索社区筛查、健康体检等多元化商业化路径。在潜力市场方面，居家检测市场将重点提升品牌影响力，丰富产品矩阵，通过差异化竞争增强用户粘性，推动居家检测业务收入实现规模化增长；国际市场公司将优先对具备业务基础及发展潜力的中东、非洲、拉美等区域加大资源投入，制定短、中、长期产品布局规划，力争实现海外业务市场突破。

2、推进数智化建设，提升经营管理效能

公司已于2025年完成ERP系统升级及基础建设，为数字化运营奠定一定基础。2026年，公司将围绕“降本增效、数据驱动、智能赋能”的核心目标，持续深化数字化、智能化建设，全面梳理并优化重构现有业务流程，通过人工智能的应用，推动运营管理精细化、经营决策数据化，进一步提升整体运营效率与综合管理能力。

3、深化外部项目合作与产业布局

2026年，公司将紧密围绕整体发展战略，持续在行业内挖掘优质项目合作机会，积极探索产业协同、技术互补、业务延伸等多元化合作模式。同时，公司将继续保持对产业基金的投入力度，依托专业投资平台的资源优势与产业视野，前瞻性布局神经、精神等脑科学领域具备技术壁垒与市场潜力的创业企业，助力公司围绕神经内科患者、神经外科患者及康复人群构建“早筛-诊断-治疗-慢病康复”全链条生态圈、产业链布局，服务公司“脑健康管理”长期战略目标。

二、完善治理体系，强化规范运作能力

自2022年公司首次公开发行股票并在科创板上市以来，公司严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》以及《上海证券交易所科创板股票上市规

则》及其他中国证监会、上交所的相关规定、要求，不断完善公司治理结构，规范公司运作。

2025 年度，公司严格遵循新《公司法》配套监管要求及上海证券交易所相关规则，结合行业特性与经营实际，持续完善内控体系、规范公司治理、强化信披合规，加强投资者保护。内部控制与公司治理方面，公司进一步优化了以董事会为核心、审计委员会为监督主体的治理架构，充分发挥独立董事在财务审计、内部控制等关键领域的监督职能，持续加强法人治理体系建设和规范运作。投资者保护方面，公司严守信息披露合规底线，制定并落地《未来三年（2025 年-2027 年）股东分红回报规划》，持续优化常态化分红机制，切实保障全体股东的合法权益。

2026 年，公司将密切关注监管政策动态，及时修订完善相关治理制度，细化内部治理机制要求，持续优化公司治理结构，确保规范稳健运行，切实维护投资者尤其是中小投资者的合法权益。

三、多维深化投资者沟通，提升价值传递实效

公司始终高度重视信息披露工作，严格按照《上海证券交易所科创板股票上市规则》及公司《信息披露管理办法》等有关规定，认真履行信息披露义务，确保信息披露的真实、准确、完整、规范和及时。

公司始终重视与广大投资者的交流互动，并致力于维护良好的投资者关系。2025 年，公司进一步拓宽与投资者沟通的平台和渠道，除了上市公司公告、股东大会、业绩说明会、投资者现场调研和线上沟通会、上证 E 互动、投资者电话等渠道，公司也通过微信公众号等方式向广大投资者展示公司经营情况、产品情况等，帮助投资者及时了解公司的经营情况。其中，公司 2025 年召开 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会、2025 年半年度业绩说明会、2025 年第三季度业绩说明会各一次，并就 2024 年年度经营业绩进行了自愿性预告，持续向投资者传递公司长期投资价值。

2026 年，公司将持续健全信息披露管理制度，完善内部审批流程，积极通过多种渠道与投资者加强沟通，提高信息披露的质量和透明度，增强投资者的参与感和认同感。

四、持续回馈股东，提升长期价值

公司高度重视对投资者的合理投资回报，对利润分配原则、利润分配形式、利润分配条件、现金分红比例以及利润分配方案的决策机制等均作出了明确的规定。公司严格按照《公司章程》制定的利润分配政策进行稳定、可持续的现金分红。

2025年，公司结合资金使用安排和经营发展需要，持续回报投资者。公司2025年度利润分配方案为：拟向全体股东每10股派发现金红利4.50元（含税）。截至2026年3月31日，公司总股本136,984,316股，扣除公司回购专用证券账户所持有的本公司股份2,112,740股，实际可参与利润分配的股数为134,871,576股，以此计算合计拟派发现金红利60,692,209.20元（含税）。自公司上市以来，公司2022年、2023年、2024年、2025年累积现金分红212,936,086.42元，占期间公司平均净利润的比例为118.96%。

2024年8月2日，公司召开第二届董事会第五次会议，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》，预计回购金额为不低于人民币5,000万元（含），不超过人民币10,000万元（含）。公司本次回购方案已执行结束，累计回购金额达7,801.24万元，其中公司2025年度回购金额达2,799.98万元。

2026年，公司将按照法律、法规以及《公司章程》《未来三年（2025年-2027年）股东分红回报规划》等关于现金分红的规定，在保证公司长远发展的前提下，结合经营发展需要，研究中期分红、多次分红的可行性，以实现业绩增长与股东回报的有效平衡。

五、构建长效激励机制，共享发展成果

为建立、健全公司的长效激励约束机制，形成良好均衡的价值分配体系，吸引和留住优秀人才，充分调动公司核心团队的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注，推动公司的长远发展，公司分别于2023年8月、2025年8月实施了限制性股票激励计划。

2025年9月15日，公司召开第二届董事会第十一次会议，审议通过了《关于作废2023年限制性股票激励计划部分已授予尚未归属的第二类限制性股票的议案》和《关于2023年限制性股票激励计划首次授予部分第二个归属期、预留

授予部分第一个归属期符合归属条件的议案》，认为 2023 年限制性股票激励计划首次授予部分第二个归属期、预留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 526,120 股。

公司于 2025 年 8 月 27 日召开第二届董事会第十次会议并于 2025 年 9 月 15 日召开 2025 年第一次临时股东大会，审议通过了《2025 年限制性股票激励计划（草案）及其摘要的议案》及相关议案。2025 年 9 月 15 日，公司召开第二届董事会第十一次会议，审议通过了《关于向 2025 年限制性股票激励计划激励对象首次授予限制性股票的议案》，向符合授予条件的 63 名激励对象授予 169.8240 万股限制性股票。

2026 年，公司将继续严格按照 2023 年限制性股票激励计划及 2025 年限制性股票激励计划的要求履行后续安排，同时结合公司整体经营情况及相关法律、法规要求，对限制性股票激励计划进行调整或在未来适宜时机制定新的股权激励计划，以进一步吸引和留住优秀人才。

六、其他事宜

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，及时履行信息披露义务。本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，敬请投资者注意相关风险。

北京英诺特生物技术股份有限公司董事会

2026 年 4 月 26 日