

上海仁度生物科技股份有限公司

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

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 2025 年 4 月 30 日发布了《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》，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 2025 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 2026 年度“提质增效重回报”行动方案。

现将 2025 年行动方案的主要工作成果以及 2026 年行动方案报告如下：

一、聚焦研发创新，推进技术迭代与新品开发

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。

2025 年度公司继续聚焦研发创新，全年投入研发费用 3,459.07 万元，占营业收入的 21.36%。公司完成全新技术平台“数字 SAT+全自动配套设备 DigiNAT”研发，并启动 RNA 数字化精准定量检测产品研发，优先聚焦肿瘤筛查与诊断等方向，前列腺癌、膀胱癌等系列产品进展顺利；相关国内外发明专利申请持续推进，部分已获授权。

报告期内，公司全自动恒温核酸扩增分析系统（SuperSAT）及乙型肝炎病毒核酸测定试剂盒（DNA 捕获探针法）分别于 3 月和 5 月取得国家药品监督管理局医疗器械注册证，进一步丰富公司仪器产品体系与血源检测产品线布局。

公司在研项目覆盖生殖道、呼吸道、血源病原体检测、肿瘤辅助诊断及配套检测仪器等方向。报告期内，HSV-2、CV、HPV 高危、HPV1618 完成注册检验，GBS 完成提交注册申请，并通过注册体系考核；TV 完成临床试验，DigiNAT 完成注册检送检。

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。

2026年，公司将进一步优化提升研发体系，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；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，以适应不同应用场景的需求。

二、推进营销体系建设，提升市场拓展与服务能力

2025年，公司持续推进渠道覆盖与终端拓展，加强营销组织能力建设。公司围绕生殖、血液等核心产品线持续开展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。积极参与HBV RNA新共识组稿工作，艾滋、丙肝两款产品入选《上海市创新产品推荐目录》，乙肝RNA入选《上海市生物医药“新优药械”产品目录》（第六批）；配合深化国家疾控合作，参与生殖道沙眼衣原体防控项目；与中华医学会妇科感染组推进《生殖道支原体感染诊治中国专家共识（2025年版）》发布，SAT技术被明确推荐，同时组织巡讲及学术推广；积极参与国家卫健委能力建设男科课题及相关工作；肺支产品进入《儿童肺炎支原体肺炎诊疗指南（2025）》，推荐MP-RNA用于评估MP感染转归、药物疗效；HIV SAT技术进入25年全国艾滋病检测技术规范，获得国家认可和推荐。与有关部门协同启动，寻找以HIV为核心的多病共防新思路，开展试点省份合作。

同时，公司持续推进国际业务拓展，围绕南亚、东南亚及欧洲重点区域持续推进注册与渠道布局：公司与印度客户签署战略合作协议，围绕产品推广及本地化服务体系建设开展协同，TB、HPV mRNA、HBV RNA等核心产品在印度已完成临床验证并进入注册申报阶段；公司全自动核酸检测分析系统AutoSAT取得泰国、印度尼西亚注册认证，东南亚业务拓展取得阶段性进展；HPV mRNA及CT项目于2025年8月获得CE IVDR认证，并在希腊、塞浦路斯、匈牙利等欧洲市场与当地代理商建立合作，欧洲市场布局稳步推进。

2026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、持续推进降本增效，提升运营效率与经营韧性

2025 年度，公司持续推进精细化管理，完善成本控制与预算管理机制，通过优化采购管理、加强预算管控、提升资源利用率等举措，降低运营成本；并结合业务发展需要，稳步推进人员结构调整与优化，提升人均产出与组织效率。

公司持续研判外部环境变化，动态优化经营策略，并加强风险防范，保障经营活动稳健开展，为后续可持续发展奠定基础。

2026 年，公司将持续推进降本增效，推动预算管理、采购管理、费用管控等关键环节精细化、标准化运行，不断提升经营管理水平；同时，围绕重点业务与核心岗位优化资源配置，提升组织协同效率与运营响应速度。公司将进一步强化经营风险识别与预警机制，密切关注行业政策、市场需求及供应链变化，持续完善合规管理与信息化支撑能力，以稳健经营为导向提升经营韧性与可持续发展能力。

四、持续完善治理体系建设，提升规范运作水平

2025 年度，公司严格对标上市公司治理要求，持续完善公司治理结构与内部控制体系，强化内幕信息管理与交易合规，严格执行内幕信息知情人登记制度，开展董事、监事、高级管理人员及相关知情人合规教育与风险提示，督促相关人员履行保密义务并遵守证券交易相关规定。

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。2025 年累计参训 49 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。

2026 年，公司将根据相关法律法规，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，规范信息披露管理，确保信息披露真实、准确、完整、及时与公平。公司通过公告发布、投资者交流会、业绩说明会、上证 e 互动平台以及电话、邮件沟通等渠道，持续提升投资者沟通质量与透明度。

2025 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 115 份，参与及召开业绩说明会 3 次，多次接待投资者调研。

2026 年，公司将继续及时、准确地履行信披义务，举办或参加至少 3 次业绩说明会，接待投资者调研，并计划通过参加策略会等多种方式，积极传递公司价值，维护市场良好形象；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。

2025 年三季度，公司实施了中期利润分配，以实施权益分派股权登记日登记的总股本（扣除公司回购专用证券账户中的股份）为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.50 元（含税），占 2025 年前三季度归属于上市公司股东的净利润比例为 82.93%，提升股东回报水平与获得感。

2026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。

同时，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

2026年4月29日