

重庆西山科技股份有限公司

2026年度“提质增效重回报”行动方案

重庆西山科技股份有限公司（以下简称“公司”）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，践行“以投资者为本”的发展理念，保护所有股东的权益，基于对公司未来发展前景的信心和对公司价值的认可，公司拟继续制定并实施《重庆西山科技股份有限公司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”行动方案执行情况以及2026年度“提质增效重回报”行动方案主要举措如下：

一、专注核心业务，推动募投项目建设

（一）持续保持较高研发投入，推进产品全面布局

研发投入方面，2025年公司继续坚持以自主研发创新的发展战略，重视研发体系建设，全年研发投入金额5,807.91万元，同比增长5.14%，研发投入占营业收入比例为16.98%，2023-2025年公司研发投入占营业收入的比重分别为12.89%、16.42%和16.98%，研发投入逐年持续增长并一直维持在较高水平。近年来，公司以每年超过收入10%的研发费用投入产品研发和创新，缩短了与国外竞品的技术差距，为后续发展储备了丰富的产品和技术。

知识产权与专利方面，2025年公司持续加强对知识产权和专利的保护，注重知识产权和专利的品质，境内发明专利新增授权16项，新增申请38项；境内实用新型专利新增授权122项，新增申请93项；境内外观设计专利新增授权28项，新增申请22项；软件著作权新增获证10项，新增申请10项。截至2025年12月31日，公司拥有三类医疗器械产品注册证14项、二类医疗器械产品注册证65项，拥有境内外有效专利1305项，其中有效发明专利153项、有效实用新型专利902项、有效外观设计专利250项。行业标准方面，公司牵头起草的《乳房活检与旋切设备行业标准》（YY/T1929—2024）已于2025年3月1日开始实施。截至目前，公司作为第一起草单位已牵头制定了8项国家行业标准，在细分领域专业度高。

公司基于产品技术迭代规划，聚焦战略型项目实施创新突破，通过战略性

配置研发资源、设备迭代等方式继续保持在手术动力装置领域的竞争优势，不断丰富完善内窥镜产品的品类及科室适用性，同时加速创新产品商业化进程。

2026年，公司将继续将超过收入10%的研发费用投入产品研发和创新，以临床需求为导向，围绕手术动力装置、内窥镜、能量手术设备三大核心产品线，加大研发投入与技术攻关，推动产品性能升级与品类拓展，完善微创手术整体解决方案。一是加速核心产品迭代，针对骨科、神经外科、乳腺外科等核心科室，完成手术动力装置新一代产品研发，升级内窥镜科室场景化图像处理算法，优化等离子、超声骨刀等能量设备的临床适配性，提升产品切割精度、稳定性与操作便捷性；二是推进新品注册与落地，完成电子消化道内窥镜等产品的注册申报工作，加快关节外科等离子设备等新品的临床验证与上市节奏；三是布局高潜力赛道，依托核心电机技术，切入医疗康复机器人等领域的核心零部件研发，完成“动力设备+智能导航”系统的软件开发，为长期发展储备新动能。同时，坚持技术自主可控，持续深化全光学链、动力核心部件等底层技术研发，进一步降低核心部件外购依赖，提升产品成本优势与技术壁垒。

（二）注重全链条自主生产能力建设，保证高质量运行

近年来，公司持续加强全链条生产能力建设，通过丰富的经验积累和扎实的技术功底，打通了多项核心的自制工艺路线。零件方面，公司实现了齿轮、锯片、磨钻头、光学卡口、刀具零件的自制，取代了进口零件在公司产品中的配套使用，降低了生产成本。部件方面，公司成立了专门的研发部门，对作为手术动力装置核心部件的微电机进行立项攻关，经过不懈的坚持和努力，目前公司所有系列、型号的手术动力装置专用微电机均实现了自研自产，摆脱了“卡脖子”和断供风险，同时能配合各动力手术器械进行紧贴临床应用的个性化设计，大幅提升了产品的竞争力。在产能方面，公司新建了乳腺外科产品车间，大部分机加和装配工序实现了自动化，为订单的及时供应提供保障；公司还自建了完整的内窥镜系统产线，包括镜片加工、镀膜、胶合及装配车间，为光学配件的自主生产打下扎实的基础，同时为内窥镜系统新产品的研发提供支持。

2025年，公司聚焦数字化、智能化转型，持续推进BI大数据平台建设，深化数据治理与分析应用，不断优化数据应用效能，有效提升运营决策的智能化、

精准化水平，为公司经营管理决策提供科学的数据支撑。同时，公司积极探索 AI 工具本地化部署与落地应用，以人工智能技术赋能业务创新与管理优化，聚焦制造环节与运营管理全流程，持续推动生产制造与运营管理的智慧化升级，提升运营效率与质量。此次数字化、智能化建设举措，进一步完善了公司智慧运营体系，为公司高质量发展注入新动能，助力公司巩固核心竞争力，实现可持续发展。

2026 年，公司仍将严格按照医疗器械法规和质量管理体系要求开展生产经营，制造端在技术创新的基础上，严控原材料采购和产品生产过程，全方位保证产品质量稳定。同时，公司注重营销和售后服务工作，通过自有营销和服务团队积极开展学术推广和参与医生技能成长培训活动，为用户提供完善的售后服务保障。

（三）销售体系赋能全产品线协同发展，夯实经营增长与全球化布局

2025 年，公司以销售体系战略性改革为核心抓手，驱动各产品线协同放量，同时加速国产替代与海外市场拓展，经营收入实现稳步增长，核心业务竞争力持续提升。为适配行业集采深化与医院采购模式变革趋势，公司着手启动销售体系结构性优化，由传统区域制全面转型为专科事业部制，推动销售团队向专业化转型，有望大幅提升医院进院效率与终端覆盖能力。同时，公司拟扩充一线销售人力，强化终端学术推广、术者教育与手术跟台支持，以医院临床需求为导向实现精准营销，通过协助渠道提升终端出货速度，构建“终端进院-渠道动销-公司放量”的良性循环，有效增强对医疗机构渠道的把控能力。同时，销售体系的专业化、精细化运营，将为内窥镜、能量设备等新品提供高价值临床入口，实现与现有动力产品的渠道复用、联合推广与服务一体化，加速新品商业化落地进程。公司销售体系改革为后续存量业务挖潜、新品放量及海外市场拓展奠定了坚实的渠道基础。

2026 年，公司将立足国内市场，紧扣国产化替代、一次性耗材渗透率提升、手术微创化升级三大趋势，分科室制定增长策略，推动各业务板块协同发力。一是深化一次性耗材替代推广，借助国家高值耗材政策红利，加快神经外科、骨科、耳鼻喉科等科室一次性耗材的物价准入落地，推动相关科室产品使用率稳步提升，充分释放耗材市场增量；二是把握集采与术式升级机遇，依托乳腺

旋切系统耗材中标优势，快速抢占存量及增量市场，实现销量规模化增长，同时针对骨科脊柱微创化潜力，深度绑定 UBE 等主流术式，推动脊柱业务高速增长；三是强化科室协同拓展，以神经外科、骨科等优势科室为入口，推动动力装置、内窥镜、能量设备的联合进院与配套使用，释放协同效应，提升单院产品覆盖率与营收贡献。

同时，顺应行业渠道变革趋势，完成从“区域制”到“产线制”的销售体系转型，打造专业化、精细化的终端销售与服务团队，全面提升医院进院效率、渠道把控能力与客户粘性。一是搭建事业部销售体系，设立科室业务单元，推动销售人员向专业化转型，深度掌握专科术式与产品特性，实现终端推广的专业化与精准化；二是强化一线销售力量，大幅扩充销售团队规模，完善“学术推广+手术跟台+售后支持”的全流程服务体系；三是优化渠道管理模式，加强与核心经销商的深度合作，建立以“终端进院量、产品使用率”为核心的渠道考核机制。

在海外市场拓展方面，以手术动力装置获得 CE 认证为契机，全面推进国际化战略，构建“产品注册+渠道建设”的海外业务体系，推动海外收入规模化增长，优化公司收入结构。加快全球产品注册，依托“一证带多证”协同效应，全面启动内窥镜、等离子、超声骨刀等产品的 CE 认证申报工作，构建多产品协同出海的产品矩阵；实施差异化海外销售策略，对已获 CE 认证的产品，通过与海外成熟渠道伙伴合作开展自主销售，快速渗透欧洲及认可 CE 标准的国际市场；同时探索多样化的销售模式，实现海外收入快速转化。

（四）持续人才引进和培养，打造复合型的专业化人才梯队

2025 年，公司坚持“精准赋能、因材施教”，打造差异化培训项目。针对新晋及在任管理者实施领导力进阶项目，通过多元形式提升其战略决策、团队管理等核心能力，夯实管理根基；针对核心技术及营销骨干开展专业赋能培训，助力技术骨干实现知识迭代、强化研发优势，提升营销骨干市场开拓与服务能力，支撑市场拓展。年内人才建设成效显著，研发、生产、营销等核心环节关键岗位人才储备充足，有效规避人才短缺风险。同时，公司建立规范有效的内部晋升机制，打通管理、技术、营销三大职业发展通道，内部晋升高效运行，充分调动员工积极性，营造良性成长氛围。

2026年，公司将持续深化人才战略，优化培养体系，加大人才引育力度，完善激励机制，强化人才队伍稳定性与专业性，为研发创新、市场拓展提供有力支撑，助力公司可持续发展，保障股东权益。一是持续优化现有薪酬绩效管理体系，建立以价值创造为核心的奖金兑现机制，同时通过过程绩效考核与即时奖金激励，及时识别并肯定绩优员工的贡献，强化团队协同，形成“高绩效—即时激励—持续改善”的良性循环，推动整体绩效水平不断提升。同时，根据新业务与矩阵管理布局需求，公司开始对现有任职资格进行系统性重构。在纵向深化上将针对研发、技术、销售、市场等核心岗位群，增设初级、中级、高级、资深的职级关键区别点，明确各职级的关键成果的硬性标准。在横向打通上将建立跨职能的复合型人才能力模型，鼓励“专业+管理”双轨发展，适配组织矩阵化运作需求。

二、积极推进募投项目建设

2025年度，公司严格遵守相关法规指引及公司《募集资金管理制度》的规定，继续推进“手术动力系统产业化项目”“研发中心建设项目”“信息化建设项目”“营销服务网络升级项目”等的建设，在募投项目的实施过程中有序使用募集资金，切实保证募投项目按规划顺利进行，争取快速形成生产力，实现募投项目预期收益，增强公司整体盈利能力。

公司将继续严格遵守相关法规指引及公司《募集资金管理制度》的规定，在募投项目的实施过程中有序使用募集资金，保障募投项目的顺利实施及完成。前述募投项目实施均围绕公司主营业务展开，项目建设完成将有利于提升公司生产能力及研发实力，同时也能够给客户提供更加便捷的服务，为公司长远发展打下坚实的基础。

三、完善公司治理，推动公司高质量发展

（一）完善公司内部控制体系，持续提升治理水平

2025年，公司持续规范“三会一层”治理机制，充分发挥股东会最高权力机构、董事会重大决策、管理层执行、董事会审计委员会监督，以及专门委员会为董事会重大决策专业把关的作用。本年度公司共召开董事会会议7次、审计委员会会议6次、股东会5次及各专业委员会会议数次，审议通过了定期报告、利润分配方案、股份注销等重大事项。同时，规范公司及股东的权利义务，

防止滥用股东权利、管理层优势地位损害中小投资者权益。引导中小投资者积极参加股东大会，为各类投资者主体参与重大事项决策创造便利，增强投资者的话语权和获得感。

值得注意的是，公司于2025年10月30日召开了第四届董事会第八次会议和第四届监事会第八次会议，于2025年11月18日召开了2025年第三次临时股东大会，审议通过了《关于取消监事会及修订〈公司章程〉的议案》，同意根据2024年7月1日起实施的《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）及中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）于2024年12月27日发布的《关于新〈公司法〉配套制度规则实施相关过渡期安排》等相关法律法规的规定，并结合公司实际情况，不再设置监事会，由董事会审计委员会行使《公司法》规定的监事会的职权。

此外，公司根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《上市公司章程指引》等法律、法规、规范性文件的规定，对《公司章程》中的有关条款进行了修订。同时，为全面贯彻落实最新法律、法规及规范性文件要求，进一步提升公司治理水平，公司对现有管理制度进行全面审视，对《股东会议事规则》《信息披露管理制度》等18项制度进行了修订，新制定了《董事、高级管理人员薪酬管理制度》《董事、高级管理人员离职管理制度》等6项制度。

2026年，公司将进一步深化内部治理机制建设，持续强化权力及监管体系，严格落实公司及股东权利义务规范，有效防范股东权利滥用及管理层优势地位对中小投资者权益的损害。同时，持续完善中小投资者参与股东会的便利机制，保障各类投资者主体充分参与重大事项决策，切实增强投资者话语权与获得感。此外，公司将持续结合运营实际，对现有管理制度进行动态审视与优化，在严格执行内部控制标准的基础上，创新管理方法，持续完善符合公司特点的内部控制管理体系。进一步明晰各部门及岗位职责权限，深化全面管理，推动全员参与，构建相互衔接、有效制衡的内部控制环境。

（二）强化“三会一层”体系建设，提升关键少数合规意识

2025年，公司重视控股股东、实际控制人及董事、监事、高级管理人员等人员的规范履职工作，董监高积极参与了“2025年上市公司董事、监事和高管

合规履职培训”、“上市公司市值管理指引解读及工作要点提示”等培训，公司董事会针对相关人员还组织了如“上市公司规范运作”等内外部培训，旨在不断提升自律意识，推动公司持续规范运作。

公司通过及时传达最新的监管政策法规、组织参加证监局与交易所等监管机构以及上市公司协会举办的各类培训，持续提升上述人员的履职能力和风险意识，确保规范履职。同时，公司持续加强与上述人员的沟通交流，跟踪承诺履行情况，不断强化相关方的责任意识和履约意识，避免无偿或以不公正的条件向第三方转移利益，不发生任何损害上市公司利益的行为，切实保护上市公司及所有股东的合法权益

2026年，公司仍将常态化树立并强化董事及高级管理人员的合规意识。公司将持续组织上述相关方参加证券交易所、证监局、上市协会、资本市场学院等监管平台组织的各种培训，定期传递法规速递和监管动态等讯息，加强董事、监事及高级管理人员对资本市场相关法律法规、专业知识的学习，不断提升其自律意识，共同推动公司实现规范运作。同时，公司将持续加强与董事、监事及高级管理人员的沟通交流，跟踪上述相关方的承诺履行情况，不断强化相关方的责任意识和履约意识。公司将督促董事会、监事、高级管理人员及实际控制人等恪守职责，强化自我约束，避免无偿或以不公正的条件向第三方转移利益，不发生任何损害上市公司利益的行为，切实保护上市公司及所有股东的合法权益。本年度，公司将安排董监高参与不少于2次的培训活动。

（三）发挥独立董事关键作用，筑牢公司治理监督防线

2025年，公司独立董事们持续发挥在公司治理方面的作用，去年组织或参加董事会会议7次，审计委员会会议6次，薪酬与考核委员会会议2次，提名委员会会议1次，列席股东会5次。公司及时、充分向独立董事汇报经营情况和重大事项，并提交相关文件，为独立董事履职提供全面保障。此外，独立董事们在公司开展现场工作均达到或超过15天，日常通过电话及线上会议等方式与公司高管沟通公司经营情况和重大事项，公司切实保障独立董事的知情权，强化独立董事对公司的监督体系。

2026年，公司将严格按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》等相关法律、法规和监管要求，不断完善公司治理体系，有序开展并落

实公司内部制度建设和执行工作，不断完善各项制度建设与修订，保证公司各项制度完整合规、有效可行，促进公司健康、可持续发展。

四、提高信息披露质量，加强与投资者的互动与沟通

2025年，公司持续推进信息披露全方位管控，构建完善以《信息披露事务管理制度》等制度文件为核心的信息披露管理体系，保障经营管理的透明度和规范性。始终严格遵守相关法律法规和规范性文件的要求，确保信息披露内容真实、准确、完整、及时且公平。公司严格按照中国证券监督管理委员会和上海证券交易所的监管要求开展信息披露工作，以保障所有股东享有平等的知情权。

为了规范与投资者之间的信息沟通，公司积极建立并维护多种沟通渠道。2025年，公司通过价值在线平台、全景路演平台举办了业绩说明会4次，参加券商策略会2次（“西南证券2025年春季投资策略会”、“华源证券2025年秋季策略会”），承接2次投资者接待日活动（“315金融消费者权益保护教育宣传活动——西南证券走进西山科技”、“科创中国——新质生产力调研行之西山科技”），广泛收集并倾听了广大中小投资者的提问，对投资者关注的重点问题进行了回答。同时，公司积极与机构投资者及中小投资者的深入交流，组织超过十次的现场及线上调研活动。同时，为了更好地服务中小投资者，公司指派专人负责接听和解答投资者的电话咨询，并通过“上证e互动”平台，回答投资者提问，充分吸纳投资者的意见和建议，积极响应市场关注点。同时，公司累计通过官网及公众号发布稿件百余篇，内容较全面地展示了公司的技术实力、产品特性、最新公司动态以及社会责任等关键信息，为投资者提供了了解公司运营状况、市场动态及投资价值的便捷途径。此外，公司年内修订了《投资者关系管理制度》，有助于公司更好地适应监管趋势，保护投资者权益，提升市场价值，防范合规风险。

2026年，公司拟举办或参加不少于3次业绩说明会、参加至少2次策略会、组织至少1次投资者接待日活动，并计划通过投资者现场调研、线上交流等多种方式，积极传递公司真实价值，维护市场良好形象。公司将持续完善投资者意见征询和反馈机制，通过日常邮件、电话接待中小投资者、上证e互动问题回复等方式，深入了解投资者的实际诉求，并通过合法合规渠道进行针对性回

应，以提高信息披露的透明度，确保投资者可全面及时地了解公司的经营状况、发展战略等情况，加强交流与沟通，增进投资者对公司的信任与支持。

五、完善投资者回报机制，持续提升公司投资价值

（一）股东分红回报规划

公司坚持稳健、可持续的分红策略，兼顾现金分红的连续性和稳定性，根据公司的盈利情况、现金流状况以及未来发展规划等因素，制定合理的利润分配方案。

公司 2024 年度以实施权益分派股权登记日的总股本扣减公司回购专用证券账户中的股份为基数分配利润，向全体股东每 10 股派发现金红利 10.0 元（含税），实际派发现金红利总额为 45,190,060.00 元（含税），占 2024 年度归属于上市公司股东净利润的 45.80%。

公司 2025 年年度拟以实施权益分派股权登记日登记的公司总股本扣除公司回购专用证券账户中股份为基数分配利润并转增股本。本次利润分配及资本公积金转增股本预案如下：

公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 5.00 元（含税）。截至报告披露日，公司总股本扣减公司回购专用证券账户中的股份后为 45,190,060 股，以此计算合计拟派发现金红利 22,595,030.00 元（含税），占 2025 年度归属于上市公司股东净利润的 43.53%。

公司拟以资本公积金向全体股东每 10 股转增 4.9 股。截至报告披露日，公司总股本扣减公司回购专用证券账户中的股份后为 45,190,060 股，以此计算合计转增 22,143,129 股，转增后公司总股本将增加至 67,643,189 股（本次转增股数系公司根据实际计算向下取整所得，具体以中国证券登记结算有限责任公司登记为准）。

如在董事会审议通过且相关公告披露之日起至实施权益分派股权登记日期间，因可转债转股/回购股份/股权激励授予股份回购注销/重大资产重组股份回购注销等致使公司应分配股数（总股本扣除公司回购专用证券账户股份余额）发生变动的，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额。如后续总股本发生变化，将另行公告具体调整情况。

未来，公司将根据公司的实际情况，制定相应的分红方案，维护广大股东

的合法权益，并结合公司的经营状况和业务发展目标，充分利用分红后留存的未分配利润和自有资金，保证未来经营的稳健发展，实现业绩增长与股东回报的动态平衡，打造可持续发展的股东价值回报机制。

（二）实施股份回购

2025年上半年，公司完成两个股份回购方案中对应股份的注销。截至目前，除用于股权激励的股份外，公司已完成全部股份回购方案股份的注销。具体情况如下：

1、2025年3月18日，公司完成第三次股份回购方案，累计回购公司股份3,124,532股。2025年3月20日，公司完成上述股份注销，本次注销完成后，公司总股本由49,627,313股减少至46,502,781股。

2、公司于2025年3-4月分别召开董事会、监事会及2025年第一次临时股东大会审议通过了《关于变更回购股份用途并注销的议案》，同意将第一次股份回购方案中存放于回购专用证券账户的310,000股继续用于实施员工持股计划或股权激励，将剩余的1,002,721股用途由“用于实施员工持股计划或股权激励”变更为“用于注销并减少注册资本”。2025年6月5日，公司完成上述股份注销，本次注销完成后，公司总股本由46,502,781股减少至45,500,060股。

（三）稳定股价预案

为保持公司上市后股价稳定，根据《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》等相关法律法规要求，公司、实际控制人、公司控股股东及其一致行动人、公司董事（不包括独立董事）及高级管理人员承诺自公司首次公开发行上市之日起三年（36个月）内，如公司股票连续20个交易日的收盘价（公司发生利润分配、资本公积金转增股本、增发、配股等情况的，收盘价相应进行调整，下同）均低于公司最近一期经审计的每股净资产，且非因不可抗力因素所致，则本公司、控股股东、实际控制人、全体董事（非独立董事除外）和高级管理人员将按规则启动稳定公司股价的相关措施。

七、其他事宜

2026年，公司将持续深化“提质增效重回报”行动方案实施，动态评估具体举措成效，及时履行信息披露义务。新的一年，公司将坚持聚焦主业发展，

全面提升核心竞争力、盈利水平与风险管控能力，以优秀的业绩表现、规范的公司治理积极回馈投资者，切实履行上市公司责任与义务，持续回报投资者信任，维护公司良好市场形象，助力资本市场高质量发展。本方案所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，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。

特此报告。

重庆西山科技股份有限公司董事会

2026年4月29日