

上海澳华内镜股份有限公司

关于公司2024年度“提质增效重回报”行动方案的 半年度评估报告

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，提出落实以投资者为本的理念，推动上市公司持续优化经营、规范治理和积极回报投资者，大力提高上市公司质量，助力信心提振、资本市场稳定和经济高质量发展的精神，上海澳华内镜股份有限公司（以下简称“澳华内镜”或“公司”）基于对未来发展的坚定信心，践行社会责任，于2024年4月制定了《2024年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称“行动方案”）。2024年上半年，公司切实履行并持续评估行动方案的具体举措，现将《行动方案》在报告期内的实施和效果评估情况报告如下：

一、行动方案相关举措的实施情况及效果

（一） 聚焦经营主业，深耕国产内镜制造领域

报告期内，公司持续以临床端需求为导向，以“让内镜诊疗变得更高效和智能”为使命，持续加大研发投入力度，立足科技创新，不断提升产品性能，从而不断提升公司核心竞争力及品牌影响力。报告期内，公司实现营业收入353,524,229.81元，同比增长22.29%；实现归属于上市公司股东的净利润5,661,627.44元。

2024年上半年，公司结合疾病早诊早治等临床需求，进一步开发内窥镜产品及相关技术，推动内镜产品向诊断智能化、治疗精准化方向发展，加速软性内窥镜设备的国产化替代进程。

2024年3月，针对胆管结石这种慢性复发性肝胆疾病，全新电子经皮胆道镜落地临床，以高像素、细头端、耐操控等性能优势为核心，为医生提供胆道内部的实时图像，提升手术操作的准确性。同月，公司全新研发的软性电子膀胱镜VUB-N300推出，软性镜除了可以观察膀胱、尿道的病变外，还可配合其他器械进行活检与治疗操作。在进口产品竞争激烈的可复用膀胱镜市场上，公司迈出重要一步。

2024年5月，公司推出自主研发电子输尿管肾盂镜，电子输尿管肾盂镜沿袭现行量产在售的VBC、VRL等细镜产品，手柄通过AQ300导光插头与AQ300（或AQ200 Elite）主机光

源连接，利用目前最新技术、工艺、设计理念对产品进行升级开发，以保持市场竞争力。

报告期内公司持续大力推进营销体系建设，不断加深公司产品的市场覆盖深度及广度。国内市场方面，公司已建立广东分公司、河南分公司、安徽分公司等15个营销分公司，并在全国范围内建立了34个营销服务网点，实现区域化垂直深度管理，公司产品的覆盖面和市场竞争力将得到有效提升。基于“医工结合”理念，围绕国产内镜的临床功能的升级、早癌筛查、行业前沿讨论等主题，与多家三级甲等医院进行了全方位深度合作，包括创新产品的开发、案例分享、医师培训、规范化诊疗讲座等一系列专题活动。另外，公司也积极响应健康中国大战略，与政府机构、社会各界一起关注与推进县域医疗的高质量发展，在多个基层地区参与推动诊疗技术普及与提升的培训活动。

同时，公司也积极支持了“一带一路”国家消化内镜诊疗技术相关的培训交流，各路专家学者结合实际案例与临床经验，深入浅出地讲解课程主题，让学员们全方位了解中国的内镜技术，亲身体会中国的先进内镜设备。

（二）持续自主创新，加速研发成果转化速度

1、保障研发投入，持续进行关键技术创新

2024年半年度，公司研发费用为8,733.68万元，较上年同期增长25.48%，占营业收入比例24.70%。2024年度，公司将进一步加强研发端的投入，积极发挥研发、技术、质量等多方面的经营优势，不断对产品进行持续的打磨与升级，为客户持续稳定地提供满意的内镜解决方案。

2、持续推进公司募投项目建设，保障公司持续发展

报告期内，公司“研发中心建设项目”，已在北京、无锡、上海3个城市扩建、发展研发中心，实施建设，在公司目前的研发平台基础上，进一步开发新代内窥镜产品及基础技术，结合临床诊疗需求，为公司提升市场综合竞争能力、加速国产医疗设备替代提供有力支撑；“营销网络建设项目”也已在北京、深圳、济南、青岛、昆明、贵州、沈阳、福州、南昌、长沙、南宁、太原、石家庄以及乌鲁木齐建立营销网点，在郑州、杭州和南京建立培训中心。通过引进专业营销支持人才、增设全国性营销和售后支持网点，公司能更深层次地挖掘潜在目标客户并提高销售工作效率和售后服务及时性，加快对市场信息的反应速度，提升市场品牌形象，满足新产品陆续上市和业务快速发展背景

下的营销服务需求。

3、注重员工队伍建设，持续引进并培养人才

报告期内，公司继续实施股权激励计划，完成2022年限制性股票激励计划预留授予部分第一个归属期的归属及首次授予部分第二个归属期的归属，不断优化公司人才激励机制，合理规划职位序列，进行能力资质评估，搭建“管理、技术、业务”三条职业发展通道，形成各类人员的纵向发展阶梯及横向跨系列发展机制，保持研发团队稳定性。

（三）持续完善公司治理，提升规范运作水平

2024年上半年，公司持续完善内控建设，结合公司实际情况，在符合内部控制要求的前提下，着眼于管理创新，持续提升公司的内部控制管理体系。密切关注政策动态，积极学习研究新规，结合公司实际情况和发展需求，不断修订完善相关内部制度，并积极推进落实。报告期内，公司根据实际情况对公司章程进行了进一步修订，明确中期分红的授权及派发事项、增加现金股利政策目标（原则上公司每年现金分红不少于当年实现的可分配利润的10%）以及不进行利润分配的情况等，进一步完善公司治理。

报告期内，公司持续履行公司社会责任，在经营管理中统筹兼顾股东、员工、客户等各相关方的利益，推动ESG理念深度融入企业战略决策、日常职能管理与业务运营。继续坚持可持续发展战略，推广和完善ESG发展理念，深化企业战略与社会责任有机融合，携手股东、政府、员工、供应商与合作伙伴、客户等利益相关方合作共赢。

（四）重视信息披露工作，加强与投资者的沟通

2024年上半年度，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，真实、准确、完整、规范、及时、充分地披露公司定期报告、临时公告等重大信息。

报告期内，公司积极参与医疗器械行业专题2023年度业绩说明会，同时举办了2024年第一季度业绩说明会。组织接待投资者调研会议共39次，累计接待人数超400人。发布一图读懂2023年年报对定期报告进行解读，利用微信公众号、官网等平台，以更加便于理解、更加直观的形式，阐述公司产品及业务、公司治理，更好的呈现公司经营成果，切实维护好投资者获取信息的平等性。

（五）重视股东回报，与投资者共享企业发展成果

公司始终致力于为股东提供长期的投资回报，2023年度权益分派已经顺利完成，全体股东每10股派发现金红利人民币3元（含税），占2023年度合并报表归属于上市公司股东净利润的比例为69.79%。同时，公司中期分红方案已经股东大会审议通过。

（六）强化管理层责任，与股东的利益共担共享约束

2024年上半年，公司严格按照相关法律法规及规范性文件的要求，强化管理层责任，始终坚守诚信经营的原则，完善职能齐备、相互制衡的治理架构，建立权责分工明确、规范高效的工作流程和程序，明确各个层级和部门的职责和目标，形成更加完善的公司治理机制；遵守《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》和有关法律、法规，中国证监会规章、规范性文件，以及证券交易所规则中关于股份转让的限制性规定，严格规范董监高对公司股票的交易行为，杜绝短线交易、内幕交易、窗口期交易公司股票等违规行为。

二、投资者关于改进行动方案的意见建议

无。

三、进一步改进措施

未来，公司将积极执行行动方案中的各项举措，持续评估“提质增效重回报”行动方案的执行情况，及时履行信息披露义务。通过提升公司科技创新能力、提高经营质量与效率、完善公司治理、增强投资者沟通交流，完善投资者回报等方式，切实提高上市公司质量，增强投资者回报，提升投资者的获得感，维护公司全体股东利益。

本报告所涉及的公司规划、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。

上海澳华内镜股份有限公司

2024年8月21日