

2025

诺禾致源“提质增效重回报”

2025 年度行动方案

股票代码：688315

· 目 录 ·

Part 1

聚焦价值创造 践行体系化建设与创新
用行动实质回报投资者

Part 2

践行共担共赢 基于责任贡献的价值分配
护航长期稳定发展

Part 3

科学合规治理 夯实战略体系化建设
促可持续高质量发展

Part 4

信息可视化
构建高效透明的投资者沟通路径

Part 5

深化全球布局 拓展服务领域
加速智能水平 确保高质交付

Part 6

实质性落实“提质增效”举措
铸建可持续稳健发展路径



为了贯彻实施关于推动科创板上市公司进行“提质增效重回报”专项行动的倡议，积极践行其中强调的“以投资者为中心”的理念，参与促进上市公司持续改善经营、规范治理和积极回馈投资者活动，从而提升上市公司的质量，达到提振信心、稳定资本市场和促进经济高质量发展的精神要求，诺禾致源 2025 年度“提质增效重回报”行动方案，全面评估 2024 年度提质增效方案的执行情况，并制订 2025 年的行动方案，用以指导、践行此项工作。

诺禾致源深刻认识到，提升上市公司质量、增强投资者回报、提高投资者获得感，是上市公司发展的应尽责任和应履行的义务。2025 年，公司将采取积极措施，实施“提质增效重回报”专项行动，以提升公司经营质量、增强投资者回报、提高投资者获得感，实现管理层与股东利益的共同分享。



Part 1

聚焦价值创造 践行体系化建设与创新 用行动实质回报投资者

诺禾致源近年来持续强化体系化建设，践行总成本领先战略，不断提升企业经营治理效率，将价值创造作为战略核心之一，并高度重视投资者回报。诺禾致源于 2021 年 4 月 13 日在上海证券交易所科创板成功挂牌上市，获得募集资金净额 4.5 亿元，全部投入到公司的技术平台部署、研发创新、生产效率提升中，并带来业务布局的不断扩张及经营业绩的持续稳健增长。

上市 4 年以来，公司营业收入持续稳健增长，其中营业收入复合增长率达 4.20%，毛利率始终保持稳定水平，已累计派发现金红利 8,248.41 万元，年分红比均高于 10%。在盈利质量方面，公司的净资产收益率也实现持续增长。

现金分红派息方案

2024 年度，公司实现营业收入人民币 211,131.92 万元，归属于母公司股东的净利润为人民币 19,678.85 万元，公司 2024 年度拟派发现金红利人民币 2,025.29 万元，占合并报表中归属于上市公司股东净利润的比例为 10.29%。

至此，公司自上市以来预计将累计派发现金红利 8,248.41 万元，用行动实质回报投资者。



Part 2

践行共担共赢 基于责任贡献的价值分配 护航长期稳定发展

2024 年，公司基于“以客户为中心”的管理理念，优化组织阵型，授权代表处更多的责、权、利，实现更高效的决策和执行。同时，组成以客户经理、解决方案经理、运营经理高效协同模式，做厚客户界面，实现线索、机会点、合同执行三阶段的高效协同，提升客户全期体验。通过完善岗位价值及岗位职级管理、干部管理、任职资格管理等体系建设，建立以岗定级、人岗匹配、能上能下的活力型人才管理机制。公司通过引入专业企业管理咨询，完善责任结果导向、增长导向的价值分配机制，注重组织利益与个体利益的结合，并基于不同业务发展阶段、不同岗位价值创造点设计差异化激励机制。

2025 年公司将持续秉持“以客户为中心”的文化导向，以“人才为基、创新为核、全球为域”为行动纲领，持续打造利益共同体与价值增长引擎，为实现长期高质量发展注入新动能。落实人力资源体系化管理，并优化人力资源流程体系建设，保障相关机制落地。继续提升人才引进质量，升级人才结构，牵引人才发展。完善管理者在岗管理、梯队建设、转身发展，夯实管理队伍体系建设。结合岗位价值管理、员工能力、内外部薪酬水平等因素，完善绩效考核与评价，让价值评价与价值分配相结合，并推进多元化激励机制，从而使薪酬激励体系达到“外有竞争力，内有公平性”的良好状态，让员工不断提升工作积极性与创造性，提高组织活力。同时，公司将进一步提升人力资源管理智能化水平，深化数字化管理转型，提升组织与人才管理的质量和效率。2024 实施的股份回购计划，未来将全部用于股权激励及员工持股计划。

2024 年公司使用人民币 14,414.75 万元用于回购股份，本次回购的股份将在未来适宜时机全部用于实施股权激励及员工持股计划，并将在公司披露股份回购实施结果暨股份变动公告后 3 年内使用完毕；若未能在规定期限内使用完毕，董事会将依法履行减少注册资本的程序，尚未使用的已回购股份将被注销。期间若相关法律法规或政策发生变化，本回购方案将按修订后的法律法规或政策相应修改。

Part 3

科学合规治理 夯实战略体系化建设 促可持续高质量发展

诺禾致源以“基因科技守护生命健康”为企业使命，将可持续发展理念融入企业日常经营管理之中，建立健全的企业治理架构，推动企业治理体系和治理能力建设。通过科学的战略体系化建设与管理，不断提高集团在全球范围内的治理水平，致力于打造体系清晰，责任明确，高效完善，协调运作的代表性上市公司。

诺禾致源自 2021 年上市之后，持续加强集团董事会建设，增强董事会运作的规范性、科学性、有效性，旨在提升董事会权责履行能力，充分发挥董事会战略方向把控，策略行动决策与风险防范能力。公司在企业运营中不断通过组织架构的调整优化，持续提升人效。

公司建立了完整有效的内部控制体系，从公司层面到业务层面均建立了系统性的控制管理程序及内部监督机制。通过横向对比、定向访谈等方法识别内控缺陷，不断优化内部控制体系。在日常经营活动中，合规管理部门对合同是否构成排除、限制竞争的效果进行审查，避免达成横向或纵向垄断协议并重视对不正当竞争法律风险隐患的防范，强化运营机制合规性。

系统性专业化培训，促治理水平提升

2024 年公司参加证监局、上交所、中国上市公司协会及北京上市公司协会等组织的培训 30 余场。对董监高就资本市场最新动态，监管政策等进行系统性培训，确保公司治理的关键角色在具备专业知识的同时，能够紧跟政策动态，在治理中实施合规、有效的决策。此外公司自发多次组织针对董监高、财务人员、独立董事的信息披露、法规制度等方面的专项培训，增强相关人员的合规及风险意识。

2025 年，公司将进一步加强董监高任职培训，通过线上课程学习、线下会议培训等方式，对核心管理角色进行科学系统性培训，并促进董监高与监管、投资者及资本市场之间的联系，第一时间向公司核心人员普及共享资本市场动态及政策，确保核心治理团队能够及时了解最新的法律法规，提升其履职技能，全面提升公司治理水平。

Part 4

信息可视化 构建高效透明的投资者沟通路径

秉承以“保障投资者权益为核心”的理念，公司始终视“让投资者及时、直观地了解公司的信息动态及经营情况”为重要责任之一。2024 年度，公司多次召开业绩说明会，积极回复 E 互动内容，积极构建与投资者之间的信息桥梁。2025 年及未来，公司将持续将此任务作为重点工作，通过及时、直观、多元的信息形式，不断提升沟通效率，便于公司与投资者双方更加透明的进行信息交换，从而构建更深的双向理解及信任。坚持互利共赢，共创共享，以稳健发展为保障，创造价值为核心，携手前行。



高效信披信息沟通：直观、易懂、多形式、国际化

图、文、表结合的可视化信披

2024 年公司在发布定期财报、报告等信息时，采用了数据可视化的形式，运用了一图就懂、图文简报等形式，对关键数据进行提炼并解读。2025 年，公司在信息披露时将继续使用多种信息呈现形式，例如图文结合、表格、图表数据趋势等，辅助投资者理解，使信息结构化、清晰化、便于理解。通过生动、直观的信息呈现形式，帮助投资者更好地理解公司经营情况。

白话代替专业术语

在信息披露、报告编写及日常沟通中，针对行业专属的、较难理解的专业术语及用词，多使用便于投资者感知的直白表述，通过易懂的信息交互帮助投资者了解公司情况。

直 观

易 懂

多 形 式

国 际 化

多渠道交流

2025 年公司将继续通过业绩说明会、投资者开放日、股东大会等形式，为投资者提供线下面对面直接沟通的机会，同时高度重视投资者调研接待工作，由公司董事长、董事会秘书、财务总监及证券事务代表牵头并出席举办更多的投资者交流活动。此外，通过上交所 e 互动平台、投资者热线、官网设置投资者关系专栏等线上、远程形式，及时回复投资者的疑问，听取投资者意见与建议。

双语投关

2024 年公司外文网站增加投资者关系管理模块，加强与国际投资者便捷沟通，同时在其他信息披露中，尝试增加外语沟通。作为业务范围覆盖全球超 90 个国家及地区的公司，考虑到投资者及利益相关方的多样化需求，公司将在 2025 年强化信息披露的国际化属性。

Part 5

深化全球布局 拓展服务领域 加速智能水平 确保高质交付



诺禾致源基于不断增长的客户需求，持续加强全球化布局，夯实规模化优势，紧随行业技术发展，实现多元技术平台部署；并不断丰富产品组合，拓展多组学服务边界，提升自动化智能化水平，为全球学者、科学家、研究机构、医疗机构提供高效、优质、稳定的基础科研服务、医学研究与技术服务、建库测序平台服务。

深化全球化布局，完善全球区域化服务能力

近年来公司全球化战略布局持续落地，全球范围内服务能力的建设不断完善，目前公司已在北京、天津、广州、上海、美国、英国、德国、新加坡、日本设有 10 个实验室或实验基地，业务范围已覆盖全球 6 大洲约 90 个国家和地区。2025 年，我们将持续落地全球本地化战略，持续深化全球本土化服务，扎根本地客群，通过本土化实验室、本土化服务团队、本土化产品服务等手段适配客户需求，完善全球区域化服务能力，促进各区服务效能升级。

技术平台规模持续扩大，加码多组学分析研究发展

2024 年 1 月，诺禾致源再次扩大规模，引入多台 PacBio Revio 三代测序平台，并迅速实施全球装机部署，不断拓展布局和推进长读长测序在多方向研究的广泛应用。1 月底，10x Genomics Xenium 原位基因表达平台正式装机，至此诺禾致源空间组学科技服务实现了 FF/FFPE 多组织类型兼容，芯片捕获类 / 感兴趣区域选择类 / 原位成像全类型覆盖，现有空间转录产品体系迈入全面高分辨率时代。2024 年 7 月，诺禾致源引入碧迪医疗 BD Rhapsody HT Xpress 超高通量单细胞多组学分析平台，并在北京、天津、上海、广州四地实验室布局，进一步推动单细胞测序技术的应用。2025 年，我们将继续以客户服务为中心，以多元技术平台满足客户广泛而多样化的需求，保证全球运营服务的稳定性和全面覆盖。

服务领域不断拓展，赋能全球生命科学研究研发应用全场景

近年来公司持续丰富产品组合，拓展多组学服务边界，在多组学解决方案上已经建立了完善的服务体系，集成解决方案协助科学家以更系统的视角迎接复杂挑战。2025 年公司将持续开发优化包括基因组、转录组、表观组、空间转录组、单细胞测序、质谱分析、基因分型等在内的全方位多组学产品和各类组学之间的整合分析方案，及分子育种、基因合成等应用产品，满足更多元的科研需求。

NGS 智能交付平台升级，加速智能化水平建设

2024 年，诺禾致源依托对智能自动化的丰富经验积累及过硬研发实力，继 Falcon 和 Falcon II 后，通过改进各项技术，再次面向全球推出多产品并行的小型柔性智能交付系统——Falcon III。Falcon III 延续了高效、稳定、优质的交付优势，产能较 Falcon II 提升 25% 以上，同时进一步缩小了体量，占地仅 5m²，运维更加灵活。我们将基于全球客户需求，凭借对智能自动化的经验与理解，探索智能化生产在更广泛的业务范围中的应用，希望可以更好地推动产业创新，向数字化、自动化发展，提升科研服务效率。

坚持高标准流程和服务，确保高质量交付

诺禾致源一直致力于为客户提供优质、高效、稳定的服务，我们按照 CAP、ISO 标准建立质量管理体系，具备完善的质量管理和严格的检测系统，全球实验中心执行统一、严格、可追溯的 Novogene Labs SOP。多年来，实验室多次接受国家卫生健康委临床检验中心（NCCL）、美国病理学家协会（CAP）等国内外权威机构的质量评价和能力测试，并取得优异成绩。公司将继续坚持高标准流程和服务，保持优质的数据交付和卓越的客户体验，为全球科研工作者保驾护航。



Part 6

实质性落实“提质增效”举措 铸建可持续稳健发展路径

放眼生命科学产业，迅猛的市场变化，激烈的竞争环境及不断发展迭代的技术发展都注定了“提质增效”将是现今企业必须践行且实际落实的发展方向之一。

经历了公司持续在流程制度优化、体系化管理完善、人效及组织效率提升等方面的不断努力阶段，2025 年是诺禾致源发展至关重要的一年，与此同时，随着世界经济局势，地缘政治格局等宏观环境的不断变化，2025 年也是充满机遇与挑战的一年。作为业务覆盖全球的上市公司，诺禾致源将继续在科学化治理、履行社会责任、不断寻求新机遇与增长点等方面持续发力，一步一个脚印地为公司的长期可持续稳健发展打下坚实基础。



“变革管理”加“以客户为中心”价值取向，合理提质增效，

做可信赖的科研合作伙伴

公司持续完善流程及制度的体系化建设，为每一个业务板块及职能板块建立完善有效的标准化流程，权责分明，目标明确。聚焦“人效提升”，设定明确的组织 KPI、管理 KPI 及员工 KPI，优化组织结构，建立人岗匹配、能上能下的活力型人才管理机制，提升管理效率。

为了支撑公司“深耕业务能力建设，夯实总成本领先战略，实现从客户需求到客户满意，达成长期有效增长”的战略目标，公司着力建立以客户为中心的流程化组织，构建不依赖于个人的有效管理体系，提升企业持续竞争力，将能力建在组织上。

2024 年公司学习变革管理体系方法论，在公司范围内推行“营销服”变革，旨在构建公司长期可复制、可持续的作战能力，并以此为牵引，推动公司整体组织能力的提升。通过“四位一体”的变革运作模式驱动业务变革，助力实现从“客户需求”到“客户满意”的目标。“营销服”变革的目标是：实现营、销、服流程集成运作，成为客户首选，在人员不显著增加的情况下，实现收入、利润、现金流的可持续增长。同时，通过“营销服”变革项目的实施，建设公司变革管理体系，提升公司整体变革规划能力，推动战略落地与流程化组织建设的目标达成。

2025 年，为提升产品市场竞争力，提高产品开发效率，公司将构建需求管理流程，鼓励公司全体成员从不同渠道、不同角度获取客户需求。同时，建设 IPD 管理体系，以客户需求为导向，实现产品的快速上市和高质量交付。持续夯实 DSTE 流程，提升战略执行能力。

打好企业建设基石 铸建可持续稳健发展路径

上市以来，公司始终关注企业治理体系建设，重视核心竞争力提升，致力于打造健康、稳健的可持续发展路径。2024 年，公司通过优化指标、升级效果评估模型等方法，积极推进质量问题闭环管理，将“卓越质量”作为最基础的竞争防线。构建企业绩效看板，提升经营决策效率；引入 DSTE 流程，提升战略执行能力；加强流程管理体系与流程文化建设，提升组织管理能力。未来，公司将继续进行企业基石建设，业务层面开源提质，生产环节稳定提效，推动体系化、流程化运营，实现稳健可持续增长。

此次“提质增效重回报”行动方案是基于公司年度战略计划及目前公司实际情况制定，未来方案实施可能会受到政策调整、国内市场环境等因素影响，具有一定的不确定性，敬请广大投资者谨慎投资，注意投资风险。

后续，公司将持续评估并实施“提质增效重回报”行动方案的相关举措，努力通过良好的经营表现、规范高效的公司治理，积极回馈投资者，切实履行上市公司的责任与义务。



北京诺禾致源科技股份有限公司

北京市朝阳区酒仙桥北路甲10号院301号楼101栋

T. 010-82837801-889

E. ir@novogene.com

www.novogene.com



中国 • 美国 • 英国 • 新加坡 • 荷兰 • 日本 • 德国
China • USA • UK • Singapore • Netherlands • Japan • Germany

Novogene
诺禾致源