

# 嘉和美康(北京)科技股份有限公司

## 2025 年度“提质增效重回报”行动方案

为积极响应上海证券交易所《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”的上市公司发展理念，维护嘉和美康(北京)科技股份有限公司（以下简称“公司”）全体股东特别是广大中小投资者利益，公司制定了 2025 年度“提质增效重回报”行动方案，以进一步提升公司经营效率，强化市场竞争力，保障投资者权益，树立良好的资本市场形象。具体方案如下：

### 一、聚焦主业发展，不断提升公司竞争力

公司是国内最早从事医疗信息化软件研发与产业化的企业之一，深耕临床信息化领域，在此领域内拥有长期的领先优势，公司在电子病历细分领域市场连续 10 年排名全国第一，在医疗大数据应用领域市场连续 5 年排名全国前三。公司现有主要产品及服务包括医疗临床、运营管理、医疗数据、生命科学等业务板块，各板块产品协同应用，形成全面支撑智慧医院建设的二十余种解决方案。此外，公司还面向区域型用户提供县域医共体、城市医疗集团及云电子病历等区域医疗解决方案。

2024 年，公司实现营业收入 59,194.43 万元，较上年同期收入减少了 14.85%，实现归属于上市公司股东的净利润-25,611.74 万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-26,138.29 万元。归母净利润、归母扣非净利润出现亏损，主要原因包括：1) 受整体经济环境及医疗行业环境的影响，部分客户需求释放递延、招投标节奏滞后、实施交付周期延长，导致当期订单有所下降及收入减少，同时毛利率有较大幅度下滑；2) 公司保持高研发投入，这些研发进展显著提升了公司产品的技术含量和市场竞争力，但持续的高研发投入也对短期盈利水平造成一定压力；3) 公司基于谨慎性考虑，对预计存在较大可能发生减值损失的资产计提了减值准备，使得信用减值损失和资产减值损失较上年同期增长较大；4) 公司主要子公司嘉和海森、生科研究院持续亏损，公司对其递延所得税资产

进行大幅减记。

针对公司目前存在的主要由于短期外部环境、市场环境变化引起的业绩下滑等问题，公司将会采取降本增效、完善产品布局、加快新产品落地、提升销售和实施能力等多个手段，聚焦主业发展，持续提升竞争力。

#### 1、落实降本增效的策略，全面提升经营管理质量

2025 年公司将采取降本增效的策略，加强对项目等重要环节的精细化管理，控制财务开支及成本、提高运营效率，推行内部改革，全面提升经营管理的质量与水平，公司将持续做好各事业部、部门等组织单元经营情况的动态监控，对全年目标进行分解、追踪和分析。

同时，提高内控管理质量，公司将重点完善对项目进度确认时点的管控，持续追踪实施周期，及时与客户、供应商确认服务进度、进行验收，保证成本结转的及时性。此外，公司还将加强客户信用管理，加速应收账款回收，降低资金成本，减少应收账款不能回收及坏账的风险。

#### 2、加快新技术新产品的布局及落地

2025 年，公司将围绕推进智慧医院建设、提升临床专科能力建设、推动公立医院高质量发展等引导政策，重点关注基于人工智能及大数据技术的智能诊疗技术、数据要素利用、专科电子病历及临床专科科研产品的研发，结合募投项目实施，进一步提升产品成熟度，具体包括：

①大语言模型技术在近两年发展迅速，为医疗信息化行业内技术和产品快速提升提供了新的契机。大语言模型可以在医患交互、辅助诊断、辅助治疗方案、病历书写、医疗知识查询、科研辅助、医学生培训等多个环节赋能公司产品。公司基于大模型技术底座与海量医疗知识资产，打造医疗深度认知中枢。临床场景下，与临床辅助决策支持系统形成双脑协同机制，将大模型的泛化推理能力与规则引擎的精准可控性深度融合，实现“认知智能+规则驱动”的双向增强闭环；建设中枢化决策支持引擎以及医疗 AI 应用开放平台，利用公司多年院内信息化系统集成能力，打造全院智慧化服务接入底座，支持产品即插即用，医疗业务分级提醒通用化适配，实现多技术框架、多厂商、多业务 AI 应用接入，开放行业生态共享。

②进一步对电子病历进行智能化升级，研发多层次的电子病历生成归集模式，应用医保、医务联动的智能临床路径，融合病案内涵质控体系，提供高质量的医疗辅助决策支持，努力做到电子病历在深度、广度、效率、质量等维度全面领先。基于数据维度的完整性、数据集中的便利性、高质量临床知识库和丰富的科研转化经验，为医护人员提供更有效、更精确、更智能的诊疗过程决策辅助，有效提升各级医疗机构核心业务质量和效率。

③关注数据要素，提升新一代大数据平台产品对医院数据的融合管理水平，公司积极探索新技术与医疗业务场景的融合，进一步提升自主开发的“湖仓一体化”（Lakehouse）智能数据管理平台应用效果，创新应用湖仓一体化架构的嘉和智能数据管理平台，将数据湖的灵活性与数据仓库的高效分析能力融合，实现了底层架构统一化、数据治理流程自动化、计算资源弹性化三大核心优势，有效解决了医院数据管理类软件实施周期长、建设投入大、维护成本高的问题，实现从“重实施”向“轻交付”的转型。

④对急诊急救平台、重症监护系统、口腔专科等专科电子病历的研发持续投入，通过拓展数据导入维度、提升数据易用性、应用大模型等人工智能技术，进一步提升公司专科电子病历的效果及效能。同时，利用已有的专科电子病历先发优势，研发以临床为核心的专科一体化平台，通过专科诊疗模型进行信息化引导和支撑，应用诊疗、医保、医务联动的智能临床路径，充分考虑专科临床科研需求，融合业财一体的运营管理方法，构建智能专科诊疗体系产品新形态。

⑤在智慧研究方面，在科研基础能力平台建设、多队列开放构建、可信数据安全共享、跨业务生态融合等多层面发力，塑造临床研究新业态。搭建包含基础分析工具、机器学习平台及基于大模型深度学习能力的多层次数据挖掘框架，面向不同专业背景的科研人员提供全链条数据分析挖掘服务；研究跨纬度数据融合与交互式智能分析，构建从细胞纬度到空间维度的全维度多模态数据研究体系，为疾病机制研究和新药靶点发现提供创新技术引擎，加速数据价值释放。

### 3、提升销售及实施能力

①完善专科产品销售团队，凝聚具有医疗软件类经验及具备团队合作精神的的人才，关注医疗信息化软件行业的技术更新换代趋势，以便在销售过程中突出公

司临床化产品的差异和优势。充分利用数据分析工具，加强对销售数据的量化分析，如销售业绩分析、客户转化率分析、销售渠道分析等。根据数据分析结果，及时调整销售策略和内部资源优化与配置。

②改善实施交付管理水平。公司将通过完善实施过程规范化要求、加强内部培训、提升实施团队人员综合素质等手段，强化实施项目管理，做好项目实施过程的成本控制，促进毛利水平提升。

## 二、持续保持研发投入，加强产学研合作

近年来，公司保持高研发投入，持续进行医疗 AI 技术探索、产品迭代，完善产品布局，重点关注基于人工智能技术的智能诊疗能力提升及专科专病智能化产品的研发，推出了基于嘉和医疗大模型的多场景应用并于 2025 年初发布新版智能化电子病历 V7 平台。截至 2024 年末，公司研发人员占总人数比例为 32.33%。公司累计拥有已授权发明专利 58 项，已授权实用新型专利 3 项，已授权外观设计专利 21 项，软件著作权 1030 件。2024 年，研发投入占营业收入的比例达到 37.59%。

2025 年，公司将继续保持搞研发投入，推进自主知识产权技术及产品的研发，预计年内新申请发明专利不少于 20 项，新申请软件著作权不少于 30 项。同时，公司将大力推进新产品落地，其中，嘉和紧急救援基地信息管理平台 V1.0、嘉和智慧重症医学临床信息系统 V5.0、卒中中心临床信息系统 V1.5 等产品有望在年内转化相应的销售订单。

公司将加强产学研合作，与大型三甲医院或医学科研机构成立不同学科的医学人工智能联合实验室，规划未来两年每年投入不低于 300 万元的经费于产学研合作，推动人才和技术储备。同时，公司还将积极参与行业标准、团体标准的制订。2025 年，子公司北京生命科学园生物科技研究院有限公司将积极推动学术类合作与探索，计划通过标准起草、意见征集、技术审查等流程推动行业规范化发展，联合生命谷样本研究院及行业协会于 2025-2026 年制定关于生物样本库自动化运行的团体标准，推动生物样本保藏自动化设备、系统市场的良性竞争与可持续发展。

### 三、重视投资者回报，与投资者共享发展成果

自 2023 年 8 月起，公司秉承以投资者为本的理念，启动了股份回购计划，旨在通过注销股份来优化资本结构，提升每股价值。截至 2024 年 8 月 15 日，公司已完成回购股份 100.44 万股，占公司总股本的 0.72%。这一举措体现了公司以稳定股价并增强投资者信心。

在回购过程中，公司以 18.93 元至 35.00 元的价格区间，累计支付了 3,003.80 万元资金，确保了回购的效率和公平性。后续，公司将继续遵循相关法律法规和《公司章程》的规定，在确保公司资本开支和生产经营资金需求的基础上，积极探索并实施兼顾股东即期利益和长远利益的股东回报机制。

未来，公司将积极探索通过注销式回购或实控人增持等多种方式，增强公司的资本实力，提升投资者的价值获得感，实现公司与股东的共赢发展。

### 四、提升信息披露质量，加强与投资者沟通

公司将继续加强学习，提升规范意识，明确信息披露责任人，提高相关人员的专业水准，通过持续完善信息披露工作的管理，提高信息披露质量。公司将继续切实履行作为公众公司的信息披露义务，严格遵守信息披露规则，保证信息披露内容的真实、准确、完整、及时，积极维护公司投资者的合法权益。

公司高度重视投资者保护和投资者关系管理工作，2024 年，公司组织召开了 3 次业绩说明会，针对中小投资者使用较多的上证 e 互动平台以及投资者热线，公司安排专人负责对 e 互动的问题进行及时有效的回复，对投资者通过热线电话提出的问题进行耐心的解答。截至 2024 年末，公司回复上证 e 互动提问 45 个；接听投资者热线电话数十次。此外，公司通过官方网站、微信公众号等载体，以多样化的方式向投资者展示公司产品情况等，增进投资者对公司的深入了解和充分信任。

2025 年，公司将继续保持业绩说明会常态化，针对定期报告等重大信息披露事项，举办至少 3 场业绩说明会及其他形式的开放式交流会。在此基础上，公司拟在 2025 年接待投资者调研不少于 15 场，并计划通过投资者热线/邮箱、上证 e 互动、参加策略会等多种形式与投资者就公司发展战略、业务特点、经营业

绩等进行沟通交流，进一步规范公司市值管理行为，保护投资者及其他利益相关者的合法权益，展现公司竞争力，传递公司真实价值，维持市场良好形象。

## 五、完善公司治理，坚持规范运作

公司严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等法律法规和规范性文件要求，持续优化完善法人治理和内部控制制度，提高公司规范运作水平。《上市公司独立董事管理办法》发布后，公司积极响应，从公司及独立董事履职层面梳理相关要求，及时组织董监高参加独董改革培训。为落实独立董事制度改革要求，2024年4月26日和2024年5月21日，公司召开第四届董事会第十七次会议和2023年年度股东大会，审议通过了多项有关公司治理制度修订的议案，从内部制度层面明确独立董事职责定位，优化其履职方式，充分发挥独立董事作用。

2025年，公司将持续完善公司治理，具体措施如下：

1、公司将积极筹划并推进董监高的换届工作，结合监管政策变化，就取消监事会、由审计委员会行使监事会职权等一系列调整，及时修订《公司章程》等相关制度，调整公司治理架构，明确股东大会、董事会、董事会各专门委员会、独立董事、高级管理人员职权边界，确保其各司其职，切实保障公司及全体股东利益。同时，公司将继续为董事尤其是独立董事依法履职提供必要保障，充分发挥独立董事参与决策、监督制衡、专业咨询的作用，推动公司健康持续发展。

2、加强核心管理人员培训，强化“关键少数”合规意识。公司将明确培训目标和频率，设定年度培训计划，确保相关人员每年至少参加2次由证券交易所、证监局、上市公司协会等监管机构组织的合规培训。同时，量化培训内容，确保培训内容覆盖至少6项关键法律法规和行业标准，包括但不限于《证券法》《公司法》等。此外，每季度至少发布一次法规速递和监管动态，确保核心管理人员及时了解最新的法律法规变化。重点关注强化专业知识学习，组织至少2次专业知识深化培训，涵盖资本市场运作、财务报告、公司治理等关键领域。

## 六、其他说明

公司将以“提质增效重回报”为核心，努力提升公司业绩、规范公司治理、

积极回报投资者，切实履行上市公司的责任和义务，回馈投资者的信任，维护公司市场形象，共同促进资本市场平稳运行。

此次“提质增效重回报”行动方案是基于目前公司的实际情况而做出的判断，未来可能会受到政策调整、市场环境等因素影响，具有一定的不确定性，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请广大投资者谨慎投资，注意投资风险。

嘉和美康（北京）科技股份有限公司董事会

2025年5月29日