

# 山东威高骨科材料股份有限公司

## 关于公司 2025 年度提质增效重回报专项行动方案的

### 半年度评估报告

公司始终秉持“以投资者为本”的上市公司发展理念，以自身高质量发展助力活跃资本市场、提振投资者信心，切实维护公司全体股东利益，持续推动落实“提质增效重回报”行动方案，通过夯实经营、强化回报，切实提升上市公司的可投性，促进公司持续、健康、高质量发展。

报告期内，骨科带量采购平稳执行，公司坚持做好集采产品供应，确保集采产品市场份额持续提升，同时攻坚增量市场，积极推动标外产品的入院销售，最大限度提高市场份额和客户覆盖率。另外，公司通过产线结构调整、渠道整合、市场费用精细化管理等措施，不断降低销售费用。报告期内，实现营业收入 74,091.72 万元，同比减少 1.28%；实现归属于上市公司股东的净利润 14,195.71 万元，同比增加 52.43%。公司依托进口替代战略的深入推进，实现了骨科全产线市场份额的显著提升，规模效应加速释放。

公司 2025 年上半年度提质增效重回报专项行动方案主要举措的落实情况如下：

#### 一、“践行价值共享理念，重视股东回报，坚持现金分红”实施情况

公司严格遵循《公司章程》制定的利润分配政策，建立了稳定、可持续的现金分红机制，在兼顾业绩增长和高质量可持续发展的同时，高度重视对投资者进行持续、稳定、合理的投资回报。用实际行动回应投资者的信任，与投资者共享企业经营发展的成果，让广大投资者有回报、有获得感。2021 年度上市以来至 2025 年上半年，公司累计现金分红金额 5.35 亿元，占归属于上市公司股东净利润的 30%以上。

2025 年 6 月 12 日，公司向全体股东每 10 股派发现金红利 1.70 元（含税）。公司总股本为 400,000,000 股，扣减公司回购专用证券账户股份数 2,713,876 股，实际参与分配的股本数为 397,286,124 股，以此计算拟派发现金红利合计 67,538,641.08 元（含税）。公司现金分红占 2024 年归属于母公司所有者的净利润比例为 30.18%。本次分红已于 2025 年 6 月 12 日实施完毕。

为进一步提高分红频次，提升股东回报体验，向投资者传递公司管理层对经营韧性的信心，公司在第三届董事会第十五次会议审议了 2025 年度中期分红方案，公司总股本为 400,000,000 股，扣减公司回购专用证券账户股份数 2,713,876 股后，剩余股本数为 397,286,124 股。公司拟以前述剩余股本数为基数，向全体股东（不含公司回购专户回购股份）每 10 股派发现金红利 1.00 元（含税），预计分红总额为 39,728,612.40 元，约占 2025 年上半年合并归属于公司股东净利润的 27.99%。公司将在 2025 年内完成本次中期分红。

公司提高分红频次，显著增强了投资者的获得感，践行了公司“长期、稳定、可持续”的多渠道股东回报承诺。未来公司将持续优化股东回报机制，提高分红比例，稳定分红节奏，践行“以投资者为本”的发展理念，努力提高经营业绩，与广大投资者共享公司发展成果。

## 二、“建立稳定股价预案，积极提振投资者信心”实施情况

公司于 2025 年 3 月 25 日召开第三届董事会第十三次会议，审议通过了《关于制定<市值管理制度>的议案》，公司综合运用并购重组、股权激励、员工持股计划、现金分红、投资者关系管理、信息披露、股份回购等方式，加强市值管理行为，提升公司的投资价值，引导公司的市场价值与内在价值趋同，牢固树立回报股东意识，采取措施保护投资者尤其是中小投资者利益，维护公司及广大投资者的合法权益。

公司将始终秉持对投资者负责的态度，不断完善公司治理体系，确保稳定股价预案的有效性和可操作性。积极、主动地维护公司股价的合理稳定，坚定传递对公司未来发展的信心，努力为全体股东创造长期、稳定、可持续的投资回报。

## 三、“持续践行‘义利共生’，全面构建管理层与股东共赢格局”实施情况

2024 年，公司股份回购计划实施完毕，公司通过集中竞价交易方式已累计回购股份 2,713,876 股，占公司总股本的比例为 0.679%。公司回购股份专项用于股权激励，推动管理层与股东风险共担，利益共享。通过人才与资本的利益绑定，构筑公司可持续发展的内生动力。

2025 年 3 月 25 日，公司第三届董事会第十三次会议审议通过了《关于公司<2025 年限制性股票激励计划（草案）>及其摘要的议案》，发布了限制性股票激励计划，激励对象包括公司董事、高级管理人员、核心技术人员及核心骨干员工。

根据公司 2024 年年度股东大会的授权，公司于 2025 年 4 月 29 日分别召开第三届董事会第十四次会议和第三届监事会第十二次会议，审议通过了《关于向 2025 年限制性股票激励计划激励对象首次授予限制性股票的议案》，确定 2025 年 4 月 29 日为首次授予日，以 13.89 元/股的授予价格向 54 名激励对象授予 670.00 万股，占公司总股本 1.68%，激励对象占公司员工总数的 2.66%。激励对象的考核年度为 2025 年-2028 年四个会计年度，设置归母净利润的考核目标，彰显了公司管理层对业绩长期稳定增长的信心。

通过“回购+激励+业绩兑现”的组合拳，公司形成了回购计划稳步推进、股权激励绑定长期目标，叠加盈利能力改善的良性生态。公司持续践行“义利共生”，全面构建管理层与股东共赢格局，共同构筑了市场对公司价值的认可，未来随着集采压力进一步缓解及海外布局深化，投资者信心将会进一步强化。

#### **四、“构建多层次沟通渠道，强化投资者关系管理水平”实施情况**

公司深刻认识到透明、高效、专业的投资者关系管理对于提升市场信任度、实现市值管理与股东价值最大化的重要性，将投资者关系管理作为“提质增量重回报”专项行动的关键环节持续推进。公司通过投资者热线电话、公开邮箱、分析师调研、券商策略会、股东大会、上证 e 互动、定期业绩说明会等多层次、多渠道、多形式强化与投资者的有效沟通。在定期报告发布后，及时组织专题交流会，就投资者关心的骨科集采影响、新产品研发进展、国际化战略落地、产能利用率及盈利质量提升等核心问题进行了深入坦诚的交流。

报告期内，公司分别于 2025 年 3 月 27 日、4 月 25 日、5 月 15 日组织了线上投资者交流会、2024 年度科创板医疗器械行业集体业绩说明会、2025 年山东辖区上市公司投资者网上集体接待日活动，公司董事长、总经理、财务总监、董秘等人员参加，交流范围覆盖境内外投资机构、分析师及个人投资者。与投资者良性互动，充分听取投资者建议，回应投资者诉求。

未来公司将严格按照《中华人民共和国公司法》《上市公司信息披露管理办法》等法律法规以及《公司章程》《信息披露事务管理制度》等规定的要求，继续深化多层次沟通渠道建设，将公司打造成信息透明、沟通高效的上市公司，切实保障广大投资者，特别是中小股东的知情权、参与权和收益权，创造可持续的价值回报。

## 五、“强化治理基石，夯实高质量发展之堤”实施情况

公司严格遵循《公司法》《证券法》及上市公司治理准则，构建了权责清晰、运转协调、有效制衡的“三会一层”治理架构，持续健全涵盖决策、执行、监督全链条的内部控制体系。明确股东大会、董事会、监事会和经营管理层的职责权限、议事规则和工作程序，形成科学有效的职责分工和制衡机制，促进“三会一层”归位尽责，规范运作，在此基础上，建立中小股东投票便利机制及债权人沟通渠道，确保全体利益相关方合法权益在治理框架内得到实质性保障。

报告期内，公司组织召开了1次股东大会会议、2次董事会会议、2次监事会会议，三会审议的议案全部审议通过，不存在议案被否决的情况；会议召集和召开程序、召集人资格、出席会议人员资格及表决程序等均符合《公司法》及《公司章程》的规定，会议决议合法有效。此外，董事会下设的审计委员会、薪酬与考核委员会各召开了2次会议，独立董事专门会议召开1次会议。公司持续深入贯彻落实独立董事制度改革的要求，通过优化现场办公条件、嵌入决策流程等机制，推动独立董事履职与公司治理深度融合，发挥独立董事的专业性和独立性，促进公司规范运作。

报告期内，公司积极组织董监高参与监管机构举办的合规履职培训，加强学习证券市场相关法律法规，不断提升合规意识，推动公司持续规范运作。

公司将继续坚持规范治理，进一步完善治理机构、健全内部控制体系建设、强化风险管理、提升决策水平，构建与骨科龙头企业战略匹配的敏捷治理体系，将治理效能转化为可持续的股东回报，切实保护投资者权益。

## 六、“深耕骨科医疗器械领域，构建富有生命力的创新产品版图，提升新质生产力”实施情况

公司持续深耕骨科医疗器械领域，致力于成为全球化的骨科创新医疗科技公司。秉承“创新是第一生产力”的理念，公司将打造成行业最具创新研发能力的研发团队，携手国际创新孵化器公司，战略性拓展新技术与新赛道，前瞻性评估与储备早期创新技术，并在定向研发、技术孵化和支持方面进行重点探索。建立高质量的医工创新转化平台，聚焦核心术式和技术领域，研发创新医疗器械产品，形成高效、可持续的本土医工协同创新生态。

报告期内，公司基于多品牌、全产线的产品布局，持续优化产品结构，通过

技术驱动多维创新，聚焦骨科领域，围绕“新疗法/新技术/新材料、再生康复、智能辅助”拓展布局，坚持植入耗材创新、新型材料突破、有源设备拓展三大研发方向。在脊柱微创、疼痛管理和肌骨康复等领域实现技术迭代；不断扩充 PRP 适应症，拓展在妇科、疼痛科、骨科等领域应用。通过技术合作等途径，拓展骨科康复新领域。公司以创新转化加速推动产品迭代，丰富产品矩阵，持续推动医工结合，强化与临床专家的项目合作，通过临床反馈闭环驱动产品的改良和更新，提升客户体验和临床满意度。报告期内，公司获得第 I 类产品备案凭证 16 项，第 II 类医疗器械产品注册证 15 项，第 III 类医疗器械产品注册证 12 项。截至本报告期末，公司及子公司拥有第 I 类产品备案凭证 314 项，第 II 类医疗器械产品注册证 45 项，第 III 类医疗器械产品注册证 160 项。

公司将持续创新，拓展富有生命力的产品矩阵，为客户提供更高效、精准、可靠的手术解决方案，致力于改善患者治疗体验与效果，为骨科领域注入新活力，积极推动医疗行业的进步。

### **七、“深化海外布局，稳步提升品牌的国际影响力”实施情况**

报告期内，公司加速国际化战略落地，逐步完善海外事业部，进行销售渠道的建立和研发项目的有效推进。公司构建海外“三级市场”开发策略，集中优势资源开发战略市场（印尼，巴西，俄罗斯，泰国等），建立标杆销售渠道，提升销售业绩；深化本地化运营，深耕巩固已开发的商贸市场（中亚、非洲等）；快速进入空白市场（墨西哥、沙特、欧洲等），通过绑定属地内具备优质客户资源的渠道商，实现品牌的快速覆盖。公司通过海外贸易、工业产能海外建设和并购的有机结合，逐步实现海外市场的突破。报告期内，公司共实现海外收入 4,321 万元，同比增长 19%。

2025 年，公司将继续积极寻求与国际合作伙伴的战略合作，拓展海外市场渠道和客户资源，持续提升公司在国际市场的竞争力和影响力。

### **八、“建立高效合规的精细化管理机制，助推高质量发展”实施情况**

报告期内，公司进行销售团队的专业化建设，发挥销售团队的专业性和积极性，提高临床手术的专业服务水平。同时进行了供应链的数字化管理，重新梳理了渠道库存，包括自建库、寄售库及第三方物流平台库存，建立了全渠道库存可视化系统，通过提高供应链响应速度，大幅提高产品周转效率。

公司通过推进生产数字化转型，进一步降本增效，以“数字化工厂”为战略引擎，践行“以销定产、快速交付”的主线，聚焦精益生产、制造系统数字化平台建设。通过梳理业务流程，实现劳动力系统、能源管理系统、MES系统的高度协同。构建了行业领先的柔性交付体系，目前生产周期下降35%。并且在响应客户需求，整体运营效率和市场服务水平等方面都有明显提升。

公司持续开展各类针对性的法规培训，加强风险管理意识；明确梳理各项内外部业务的合规要求和流程制度，兼顾合规和运营效率；开展了合规事项风险盘点，明确风险责任人，督导整改，以适应业务发展和监管政策的变化要求。

未来，在公司董事会领导下，公司将持续评估和实施“提质增效重回报”行动方案的相关举措，将公司打造成为骨科医生、患者、合作伙伴及行业从业人员的首选品牌，做最受人尊敬的骨科创新医疗科技全球化公司，为提高人类骨骼健康水平和生活质量做出卓越贡献，为全体股东创造持续、稳健、可观的价值回报。

**山东威高骨科材料股份有限公司董事会**

**2025年8月28日**