

爱威科技股份有限公司
2025 年度提质增效重回报行动方案
的半年度评估报告

为切实维护公司全体股东的根本利益，全方位推动公司经营模式的持续优化与升级，促进公司健康、规范发展，爱威科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 4 月 29 日披露了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称“行动方案”），现将行动方案进展半年度评估情况公告如下：

一、深度挖掘人工智能潜力

公司作为显微镜自动化检验先行者，是医学显微镜自动化领域应用最早、产品覆盖最广的公司之一。公司成立 25 年以来，长期专注于“基于机器视觉技术的显微镜形态学检验自动化”等人工智能技术的应用研究和相关产品开发。2019 年，经湖南省科学技术厅批准，公司获批组建“湖南省医学显微镜检验人工智能工程技术研究中心”，该工程技术研究中心是湖南省唯一的省部级医学显微镜检验人工智能研究中心，主要定位于开发人工智能显微镜检验的新技术新产品，解决显微镜检验的共性技术问题。

公司目前基于前期的技术积累，持续挖掘 AI 人工智能、互（物）联网、大数据、云计算等前沿技术在 IVD 领域的应用。

（一）检验仪器智能识别算法持续迭代

2025 年上半年，公司主要从改进算法模型和扩增标本训练图库等方式优化各产线识别算法的综合性能。持续跟进和引入计算机视觉领域前沿的算法研究成果，通过模型结构优化与参数微调训练等方式推进产品化部署与应用，实现产品智能识别模块的技术迭代升级。加快标本图片的收集、清洗与人工标注，扩增标本训练图库和测试图库类别和容量，支撑 AI 模型的充分训练与识别性能的精准评估。同时，积极布局大语言模型、多模态学习等算法技术在医学检验领域的应用，探索生成式 AI 在少样本学习方面的技术优势，创新性地提升产品在稀缺有形成分目标的识别性能。

（二）智慧医疗平台模块逐步完善

2025 年上半年，公司持续推进医学检验的网络平台化转型，加速公司在基层医疗市场的产品布局与新业务拓展。完成爱威区域检验平台的发布上线，实现区域内检验设备平台化、检验流程标准化、检验报告数字化、检验物资集约化管理，主要包括设备智联平台、区域云 LIS、数字化送检平台、远程审核平台、结果共享互认平台等业务板块。在民用市场，完成爱威康养平台（v2.0 版本）的发布上线，配合公司 POCT 产品在家庭健康筛查、大健康智能化管理等方面的推广应用。主要包括居民健康档案、日常体查记录、慢病管理、AI 养生顾问、健康商城等功能模块。

二、拓宽公司业务模式，设立第三方实验室形成“设备+服务”业态闭环

2025 年上半年，公司出资设立全资子公司湖南爱威医学检验所有限公司（以下简称“爱威检验”），通过设立自有第三方检验实验室，可拓展第三方检测服务，开辟 To B/To C 以及基层医疗多元市场，打造“设备+服务”双轮驱动的业务模式，培育新的业绩增长极，进一步强化公司在体外诊断领域的产业布局。同时，该实验室将依托公司现有医疗设备研发优势，为核心产品及新型检测仪器提供临床样本验证与算法训练场景，加速技术迭代与成果转化。本次对外投资有利于深化主业协同效应，提升公司综合竞争力，符合公司长远发展规划，对公司经营具有积极的战略意义。目前爱威检验正在有条不紊开展业务前期准备工作。

三、“销售为王”全力以赴提升销售业绩

2025 年上半年，公司继续深耕高性能检验仪器、配套试剂耗材主业，采取了以下措施巩固和提升主业竞争力，为股东创造更大价值：

（一）升级市场营销团队

2025 年上半年，公司持续优化营销队伍结构，对公司销售部门人员配置进行了战略调整。同时，加强了对营销人员的系统化培训，涵盖市场动态、产品知识、销售技巧等方面，并完善管理机制，制定并完善了更具激励性和针对性的薪酬绩效方案，公司 2025 年上半年销售收入稳步增长。

（二）持续开拓空白区域市场

2025 年上半年，公司对市场信息的掌握不到位的区域，在加强自身的市场覆盖的前提下，着重加强渠道覆盖。

对于空白市场、弱势市场加大销售力度投入，做好产品导入及市场增量。降低医保控费政策对于公司销售业绩的影响。

一级医院、军队、疾控、监狱、海关、卫健委批采等项目的需求正逐步增加，未来将逐步布局相应产品市场。

针对尿液检测、粪便检测、妇科分泌物检测、血液检测等产品管线，一方面深入挖掘存量市场潜力，通过提供个性化的升级方案、优质的售后服务等方式，推动已有用户进行换机升级和仪器上量，增加存量市场销售份额；另一方面积极拓展增量市场，特别是针对近年来推出的粪便检测产线、生殖道分泌物检测产线、血液检测产线，制定更具吸引力的销售政策，加强与各级医疗机构的合作，加大产品推广和进院力度，快速提升仪器产品新增用户数和装机台数，提高市场渗透率和占有率，为配套试剂、耗材的销售奠定坚实基础。通过不断深入了解客户需求，跟进成单，持续提升意向订单的成单率。

（三）大力推广新产品新市场销售

2025 年上半年，公司参与起草多项团体标准、参编多本专业书籍、参与多项医院、科研单位研究课题，保持公司学术前沿地位。参加全国性和区域性医疗器械行业博览会或学术会议，组织全国性形态学竞赛，组织召开新品发布会、经销商会，现场推介会和临床培训会，利用专业媒体和自媒体进行宣传等方式，加大新产品的宣传推广力度，特别是重点对新推出的 AVE-2100 系列全自动血细胞形态学分析仪流水线、AVE-37 系列生殖道分泌物荧光数字图像分析流水线、AVE-36 系列生殖道分泌物革兰氏数字图像分析流水线、AVE-63 系列多功能化学免疫分析仪等产品线进行市场推介，为新产品的后续销售上量奠定了良好的基础。

四、建立和优化技术创新机制，提升科技创新能力

公司始终秉持“科技服务健康”的理念，坚持创新驱动发展战略。二十余年来，专注于“基于人工智能和机器视觉技术的医学显微镜形态学检验自动化”关键共性技术的原创性研究和产品开发，自主研发建立了“全自动显微镜细胞形态学检测技术平台”“全自动化学免疫学检测技术平台”以及“全自动理学检测技术平台”，并开发出相应的仪器、试剂、耗材产品，为临床提供综合性检测解决方案，提高了临床标本检验速度，降低了单位检验成本，为临床诊断提供更丰富准确的检测指标。

2025 年上半年，公司仪器、试剂、耗材研发团队坚持老产品技改与新产品研发相结合的策略，取得了显著成效。完成了各系列在产产品的定型定版和技改升级工作，多个新产品研发成功并转产。

仪器方面，重点完成了推片染色阅片流水线的顺利转产。完成了推染一体机与阅片新方案功能样机设计、多功能镜检分析仪关键模块及整机的测试验证；完成了小型化多功能干化分析仪（631、632）的转产；TCT 功能样机完成了装配调试及自测；分子水凝胶产品完成了功能样机设计和配套反应模块的开发测试，建立了检测装置判读标准并输出相关参数，完成了配套单检耗材的检测性能、密封性和稳定性测试。

试剂方面，重点完成了分子限位荧光试剂-妇科、呼吸病原体多联检试剂开发，临床验证符合要求，并完成了冻干工艺开发，稳定性取得较大突破；化学平台完成了妇科阴道炎检测试剂盒（干化学酶法）的一步法技改及转产。完成了尿液分析用染色液的研发、测试和备案工作，丰富了尿液产品线。同时在试剂原材料方面，开展了多项抗体的自研工作，目前完成了单克隆细胞株的筛选工作，将为公司试剂产品的降本增效提供基础。

智慧医疗方面，持续推进医学检验的网络平台化转型，加速公司在基层医疗市场的产品布局与新业务拓展。完成了爱威区域检验平台的发布上线，实现了区域内检验设备平台化、检验流程标准化、检验报告数字化、检验物资集约化管理。在民用市场，完成了爱威康养平台（v2.0 版本）的发布上线，配合公司 POCT 产品在家庭健康筛查、大健康智能化管理等方面的推广应用。

目前各项研发工作均按计划有序开展中。

报告期内，公司新申请国内外专利 10 项，新获得授权专利 11 项，其中：新授权国内发明专利 1 项、境外发明专利 2 项。截至报告期末，公司拥有授权的专利 265 项，其中授权国内发明专利 95 项，授权国外发明专利 20 项；此外，报告期内公司还新增 4 项计算机软件著作权。

此外，公司正在全面向民用消费级医疗市场进行产品拓展，已推出女性健康、科学孕育、儿童腹泻、肿瘤早筛、胃肠疾病、泌尿系统疾病、糖尿病、健康体检八大系列 POCT 产品，全面覆盖老百姓日常体查、疾病早筛、慢病监测三大检测需求，并已在部分电商平台和实体药房，诊所、村卫生室等实现销售。

五、优化财务管理，加强内控建设，赋能公司效益提升

（一）应收账款管理：加强催收力度，降低坏账风险

由于体外诊断行业终端客户的分散性，公司目前采取的销售模式是经销为主、直销为辅，与全国 30 余个省（市、自治区）的超过 1000 家经销商开展合作。为加强应收账款的管理，公司多措并举：一是推动信用管理体系升级，修订了《经销商信用管理制度》，制定经销商信用分级管理，建立信用评级动态调整机制，通过整合“外部征信”与“内部履约”（历史回款、退货率）等多项指标信息，实现客户信用评分制，降低经销商违约风险；二是提高欠款催收力度，通过账龄分析工具对历史欠款进行分析，按账期设置分级预警体系，销售系统内部实时共享，极大提升了催收响应效率，经济与法律手段并用，通过“高频催收、停止授信、律师公函、法律诉讼”等一系列手段，最大程度保障公司利益不被侵蚀；三是业财协同强化，通过销售业务全流程再造，建立了“销售签约、发货对账、逾期预警、催收执行”全链条跟踪机制。通过上述手段，本报告期末，应收账款控制在较好的水平。

（二）存货管理：优化库存结构，提升资金效率

2025 年上半年，公司产品市场销售量稳步提升，存货资金占用规模也随之水涨船高。在此背景下，公司引进“精益生产”的经营理念，通过需求驱动生产优化存货库存结构，加强供应链管理，不断提升存货管理水平：一是制订科学的物料计划管理体系，由 PMC 部门联合技术、生产、销售等部门建立从销售预测到生产计划再到库存补充的一整套联动机制，基于近三个月销售数据及市场行情，制定月度滚动库存需求计划，避免盲目生产导致的库存积压；二是加强供应链管理，采购部门联合工艺部门加强对上游供应商的筛选和审核力度，建立供应商分级管理，通过多配套、战略协议的方式构建弹性供应体系，保障核心零部件和原材料的供应安全，使存货周期不断缩短、安全库存不断降低、存货占款有效下降。三是加大滞存物资的消化力度，对于占款高、周转慢的产品进行库存预警并优先制定处置方案；通过库存物料的升级改制、拆解重构，实现呆滞物资的二次利用。通过上述手段，本报告期末，公司存货较期初小幅下降。

（三）降本增效：全链条控成本，提升盈利能力

为了提升公司盈利水平和价值创造能力，公司不断推进公司各项成本费用的

持续下降，强化“产品全生命周期管理”理念，以市场需求为准绳，杜绝无效研发和生产，从产品研发到生产制造再到公司运营的各个环节压降费用、提升利润空间。主要有以下几个措施：一是研发降本，通过自主开发试剂原料，降低试剂类产品成本；通过对仪器类产品进行创新性结构设计优化，提升相关性能的同时降低材料成本；二是生产与工艺降本，通过自动化设备投入，优化产品工艺路线，提高产品质量，降低不良品率，不断提升生产效率；三是采购降本，通过科学的MRP和集约化管控，通过供应商比价、阶梯式价格议价，并整合优化运输方式及渠道，降低产品采购成本和运费；四是费用管控，公司实行全面预算管理，费用辅助核算和管控下沉到部门、项目和个人，借助“费控系统”实现预算刚性约束与动态调整，按月跟踪预算执行偏差，向公司管理层和部门负责人通报预算执行情况，将费用管控纳入部门绩效评价并与个人收益挂钩。通过上述手段，本报告期间费用率同比下降。

（四）2025年上半年，公司三会的召集、召开、表决程序均符合相关规定，董事会、监事会和高级管理层均严格按照所适用的各项规章制度开展工作。公司内部控制执行有效，财务报告及非财务报告均未出现重大、重要缺陷。

六、完善公司治理，推动公司高质量发展

2025年上半年，公司继续完善公司治理和内部控制制度，提高公司运营的规范性和决策的科学性，保障全体股东的合法权益。具体进展情况如下：

为进一步促进公司规范运作，建立健全内部治理机制，公司根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号—规范运作》等法律法规、规范性文件的最新规定，结合自身实际情况，新制定了《舆情应对管理制度》《会计师事务所选聘制度》《董事、监事、高级管理人员和核心技术人员所持本公司股份及其变动管理制度》《自愿信息披露管理制度》，这些制度的制定有利于持续提升公司的内部控制管理体系，促进公司规范运作和健康发展。

此外，公司还积极组织董事、监事及高级管理人员参加了证监会、上交所、地方证监局、上市公司协会等监管机构举办的各类培训，及时向董监高传递最新的证券法律法规和证监会的监管政策，提升相关人员合规意识及履职能力，推动公司持续提高治理水平。

七、加强投资者沟通，构建高效沟通机制

2025 年上半年，公司严格按照《公司法》《证券法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等法律法规、规范性文件的规定履行信息披露义务，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，增强公司信息透明度。同时，公司高度重视投资者关系管理，2025 年上半年，公司通过上海证券交易所路演中心召开了 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会，接待机构投资者公司实地调研一次。此外公司努力完善公司与投资者的双向沟通机制。上半年通过投关邮箱、专线电话和上证 e 互动平台积极与投资者沟通、交流，积极向投资者介绍公司情况，深入了解投资者的实际诉求，及时回答投资者所关心的问题，让投资者对公司有了更深的理解和更多的认可。

八、完善投资者回报机制，提高投资者回报

公司长期以来重视对投资者的合理投资回报，积极与广大投资者分享企业发展成果。2024 年度利润分配继续采取现金分红方式，向全体股东(除公司证券回购专用账户外)每 10 股派发现金红利人民币 1.00 元(含税)，合计派发现金红利人民币 6,727,800 元(含税)。自 2021 年上市以来，公司已连续 4 年进行现金分红，累计现金分红金额超 4,000 万元。

此外，基于对公司稳定经营及未来发展的坚定信心，为进一步提升投资者的获得感和满意度，报告期内公司还制定了中期分红规划并已获董事会及股东会审议通过。2025 年公司将在符合利润分配的条件、合理考虑当期利润的基础上实施中期分红。通过增加分红频次将让股东充分分享公司成长带来的红利，切实回报投资者，增强市场信心。

九、强化管理层与股东的利益共担共享约束

持有公司股份的公司管理层团队成员董事长、总经理丁建文先生、副总经理林常青、周丰良先生自公司上市以来至目前一直未有减持股份，体现了其对公司发展的信心，也保证了其利益与股东利益高度一致。

2025 年上半年，公司的管理层薪酬方案继续坚持了管理层与股东利益共担共享原则，将公司高级管理人员业绩考核及薪酬与公司长远发展和股东利益相结合，保障公司的长期稳定发展。

十、其他事项

公司 2025 年度“提质增效重回报”行动方案的各项内容均在顺利实施中，以上内容是基于行动方案现阶段的实施情况而作出的判断及评估。后续公司将结合公司实际情况及投资者关切问题，不断优化行动方案并持续推进方案的落地。

行动方案的实施未来可能会受到国内外市场环境因素、政策调整等因素影响，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。

爱威科技股份有限公司董事会

2025 年 8 月 29 日