

南微医学科技股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”行动方案半年度评估报告

为践行以投资者为本的上市公司发展理念，维护公司全体股东利益，基于对公司未来发展前景及价值的认可，推动南微医学科技股份有限公司持续优化经营、规范治理和积极回报投资者，大力提高上市公司质量，助力资本市场信心提振和经济高质量发展，公司制定并于 2026 年 4 月 28 日披露《2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案评估报告暨 2026 年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称“2026 年度行动方案”）。2026 年上半年，行动方案各项主要举措落实进展及成效情况评估如下：

一、夯实经营根基，筑牢高质量发展增长韧性

报告期内，全球内镜耗材需求保持平稳增长，欧美市场受院感防控、门诊手术扩容驱动，一次性微创器械渗透率加速提升；国内医疗耗材集采走向常态化，全国性集采政策预期逐步落地，行业价格竞争加剧，整体进入结构调整阶段。公司审慎研判内外部政策与市场环境，以海内外双市场布局、产品结构优化、供应链降本增效、创新管线推进为核心抓手开展经营，整体业务实现平稳运行，海外市场实现较快拓展，国内提前布局应对集采变局，但受集采预期、终端医院采购节奏变化影响，国内传统耗材板块增长承压。

报告期内，公司实现营业收入 17.28 亿元，同比增长 10.39%；归母净利润 3.03 亿元，同比下降 16.5%。公司外币资金与外币货币性资产敞口较高，受本期人民币升值的外部环境影响，外币资产敞口折算产生汇兑损失 0.83 亿元，对上半年利润形成短期负面影响。剔除汇兑损失影响，2026 年上半年归母净利润为 3.73 亿元，比上年同期增长 16.41%，主业经营利润实现稳健增长。

从地区情况看，国内营收 6.34 亿元，海外营收 10.94 亿元，公司海外营收占比已提升至 63%。其中，母公司亚太区域营收 7.21 亿元，同比增长 7.20%（其中，国内营收 5.56 亿元，同比增长 2.25%；亚太海外营收 1.64 亿元，同比增长 28.18%）；美洲区域营收 3.92 亿元，同比增长 15.07%；欧洲、中东及非洲区域（EMEA 区域，含 CME）营收 5.06 亿元，同比增长 21.88%；子公司康友医疗营收 1.06 亿元，同比下降 20.39%。

国内经营层面，面对国家级及地方联盟集采常态化的行业形势，公司建立常态化集采政策跟踪研判机制。报告期内，一方面完成主力产品线成本梳理与工艺复盘，推进生产流程精益改造，统筹产能规划、关键原材料安全备货，同时深耕终端医疗机构，夯实客户及经销商合作基础，依托长期积累的产品口碑与配送服务体系，为集采落地后的稳定供货做好前置准备，主动适配行业格局重塑。另一方面强化内部组织配套保障，组建专项政策研究团队，跟踪全国耗材集采动态，面向业务前端开展政策解读与培训，提升市场团队政策预判能力；推动营销团队从传统产品销售向临床学术支持、综合诊疗解决方案服务转型；打通市场、研发、生产、售后协同链路，提升内部对市场需求的快速响应能力。

海外经营层面，公司立足各区域市场差异化特征实施属地化管理，强化各海外主体经营目标管理与过程跟踪，压实区域经营主体责任。针对不同国家和地区的医疗准入、医保支付、商业竞争环境，动态调整产品推广策略与资源投放节奏，重点推动高附加值创新产品落地；同步加强海外经营风险预警，重点关注汇率波动、当地合规监管、渠道合作风险，做好经营数据常态化复盘分析，以精细化属地运营，充分释放海外市场增长潜力，对冲国内行业政策带来的经营压力。

运营与供应链管理方面，公司持续深化精益运营体系建设，落地敏捷运营模式，优化创新产品制造及交付全流程，推进产线自动化、

业务全场景智能化改造，产品质量反馈指标保持良好。供应链端，推进关键原材料多源替代，拓宽采购渠道，通过精益生产持续压降单位制造成本；建立库存动态管控机制，动态调节原材料、产成品库存，提高资金周转效率。数字化领域，持续迭代全球信息化平台，深化 SAP 系统应用，扩大飞书全球协同平台覆盖，打通跨区域数据流与审批链路；落地 Agent 优先计划，探索 AI 在研发、生产、营销、运营多场景落地应用，持续提升集团整体运营决策效率。

二、聚力创新攻坚，打造全链条可持续研发能力

报告期内，公司坚持创新驱动发展战略，兼顾研发投入产出效率，既支撑现有产品市场竞争力提升，也持续布局前沿技术赛道。上半年研发投入 9,825.16 万元，占营业收入比例 5.69%。

公司以创新研究院为核心载体，深化医工协同创新模式，搭建产学研协同创新机制，强化临床需求识别到产品注册转化闭环管理。在传统成熟耗材面临集采价格压力的背景下，公司重点布局具备更高临床价值和技术差异化的创新品类，推动产品结构进化升级，着力形成“成熟耗材稳基本盘、创新产品驱动增长”的产品梯队。

近年来，公司创新产品销售占比持续提升，上半年已占总收入 10%，同比增幅超 40%。其中，一次性内镜步入良性发展轨道，海外销售表现突出，美洲市场实现同比 60% 增长，欧洲区域同比增幅超 50%。叠加用于治疗消化道瘻口的真空引流支架、三臂夹、冷圈套器（镍钛）等多款新品持续上量，丰富的创新产品矩阵多点发力，有力强化公司差异化竞争优势。报告期内，多款新一代内镜下器械、微创诊疗耗材有序推进临床试验、注册申报工作；一次性超细胆道镜在中、美、欧市场同步获批；预期用途为阑尾检查和治疗的一次性内镜获得美国市场准入；环保型夹子装置以及经胆道镜球囊扩张导管取得欧盟注册证；用于治疗管腔瘻口的真空引流装置获得国内创新批件，环保型夹子装

置取得国内注册证，绿通产品-用于治疗消化道瘘口的真空引流支架已提交国内注册；超声内镜引导下一步法穿刺引流与吻合装置、新一代切开刀等其他创新产品的研发注册工作也在顺利进行中。

报告期内，公司知识产权保护工作有序开展，2026 年上半年新增专利申请 103 项，其中国外发明专利申请 11 项；新增授权专利 44 项，其中发明专利 16 项。报告期末，公司累计拥有专利及软件著作权合计 780 项，核心技术专利维权工作持续推进，不断加固技术护城河。后续公司将继续加快重点研发项目注册与产业化节奏，推动创新成果向商业价值转化。

三、深化全球布局，提升国际化协同运营水平

报告期内，公司坚定落实 “One Micro-Tech, United” 全球战略，推动全球化从业务布局向体系化运营升级，坚持海内外双循环战略。近年来，欧美市场需求持续扩容，但目前公司在相关市场的渗透率仍处于较低水平，尚有拓展潜力。公司持续推进多国产品注册认证与本地化渠道布局，不断优化全球市场版图，有效对冲国内政策影响带来的经营压力，提升整体经营的抗风险韧性。

公司泰国制造中心已于 2026 年 1 月正式落成，上半年有序推进产线调试、产品导入、本土化建设、海外资质认证及首批次供货，逐步发挥海外制造支点作用，优化全球供应链结构，对冲地缘贸易风险，提升全球交付效率。

海外业务拓展与整合方面，上半年，公司完成美国 CONMED 三条 GI 产品线收购交割，依托美国本土运营平台承接业务，获得成熟终端客户资源，有效强化了北美市场本地化渠道能力。持续推进西班牙 CME 公司业务整合，优化产品切换、渠道协同，提升欧洲区域整体运营效率；巩固美国本土渠道转型成果，加大南美市场开拓力度；深耕日本等成熟市场，同步挖掘东南亚新兴市场增长机会；康友医疗海外增长

态势突出，上半年实现海外营收 3200 万元，同比增长 36%，营收占比提升至 30%。

公司积极参与国际重点学术活动，借助行业平台提升海外品牌影响力。聚焦一次性胆道镜、胰腺囊肿引流支架等重点创新产品，持续开展临床教育与市场推广，推动创新产品海外放量。依托 NIES（南京国际内镜研讨会）、INSPIRE.YOU 等自有国际学术品牌，联动全球临床专家，构建跨国学术协作网络，为全球化持续发展提供动能。与此同时，公司上线全新全球官网（<https://www.mtmed.com>），作为面向海外客户及合作伙伴的品牌窗口，进一步强化了“MICRO-TECH”全球品牌形象。

四、坚守回报初心，健全股东利益共享长效机制

报告期内，公司统筹平衡业务发展、资本开支与投资者回报，在保障公司正常经营及长期发展的基础上，落实稳定、可持续的股东回报机制。

2026 年上半年，公司完成 2025 年度权益分派实施工作，以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣除回购专户股份为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 10.00 元（含税），合计派发现金红利 18,660.60 万元（含税），切实回馈全体股东。同时，结合公司经营情况、现金流水平及未来资金需求，董事会审议通过了 2026 年半年度利润分配预案，拟向全体股东每 10 股派发现金红利 5.00 元（含税），持续回馈广大投资者。此外，公司持续跟踪资本市场与公司股价表现，结合经营现金流、重大资本开支规划，审慎评估股份回购等市值管理工具使用的可行性，维护广大股东合法权益。后续公司将继续结合自身发展阶段、ROE 水平、资本开支需求，平衡分红、投资并购、降杠杆之间资源分配，稳定股东分红预期。

五、筑牢信披防线，深化投关交流与 ESG 建设

报告期内，公司严格遵守信息披露相关法律法规，保障定期报告、临时公告披露真实、准确、完整、及时、公平。报告期内披露定期报告 2 份，临时公告 15 份。定期报告中结合行业政策、市场环境，客观分析经营情况、核心竞争力以及未来经营风险；持续运用“一图看懂年报及季报”等通俗化解读形式，提升公告可读性。

报告期内，公司严格规范官网、微信公众号等非法定信息披露渠道的内容审核流程，落实信息披露内部审核机制，防范热点概念炒作风险，夯实信息披露差错内部核查责任。

投资者关系管理方面，通过上证路演平台开展业绩说明会，管理层、独立董事直面投资者提问；依托上证 e 互动、投资者热线、机构调研等多元渠道，及时回应市场关切，传递公司经营信息。按照 2026 年度行动方案规划，常态化组织投资者交流活动，保障中小投资者知情权。

ESG 建设持续推进，延续 AA 级 ESG 评级水平。持续推进产品碳足迹核查、组织温室气体排放管理，推进绿色工厂认证以及碳中和路径规划；完善 ESG 相关工作机制，持续优化社会责任相关工作，将 ESG 理念融入研发、生产、供应链、营销全业务链条。

六、优化公司治理，强化关键主体履职尽责担当

报告期内，公司持续完善上市公司治理体系，保障股东会、董事会、审计委员会、经营层规范高效运行。落实独立董事制度改革相关要求，为独立董事履职提供充分支持。随着海外业务规模不断扩大，为了更好地做好 EMEA 区域的战略统筹、资源协调和风险管控，报告期内，公司在 EMEA 管理总部基础上设立 EMEA 治理委员会，承担区域重大事项统筹协调职能，为海外业务稳健拓展提供组织支撑。

报告期内，公司及董事、高管未受到监管机构公开谴责、通报批评；董事会、股东会各项议案均顺利审议通过，未出现否决议案情形。公司持续强化董事、高管等“关键少数”合规管理，督促积极参加合规履职培训，强化董事、高管合规意识。完善高级管理人员绩效考核与激励约束机制，进一步实现利益共享、风险共担。

综上，对照 2026 年度“提质增效重回报”行动方案，上半年公司各项工作总体按计划推进，同时也面临部分挑战：国内集采政策预期带来行业重构压力，国内传统耗材板块增长承压；海外区域运营协同效率仍有进一步提升空间；部分重点研发项目注册进度存在受审批周期影响的不确定性；汇率波动对盈利形成阶段性扰动。但公司直面国内集采政策预期带来的行业调整压力，保持战略定力，海外业务保持稳健增长态势，国内市场积极应对变局，运营管理持续夯实，整体经营维持平稳有序运行。公司将持续跟踪评估 2026 年度“提质增效重回报”行动方案执行情况，结合国内外宏观环境、行业政策变化、公司实际经营动态，动态优化相关举措，为提高上市公司质量贡献力量。

风险提示：本半年度评估报告基于当前经营情况作出，不构成业绩承诺。未来公司经营可能受全球地缘政治及贸易摩擦、国内医疗器械集采政策变化、汇率波动等多重不确定性因素影响，敬请广大投资者审慎投资，注意投资风险。

南微医学科技股份有限公司董事会

2026 年 8 月 26 日