

深圳市亚辉龙生物科技股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”行动方案的半年度评估报告

为推动深圳市亚辉龙生物科技股份有限公司（以下简称“亚辉龙”或“公司”）持续优化经营、规范治理和积极回报投资者，大力提高公司质量，公司于 2026 年 4 月制定了《2026 年度“提质增效重回报”行动方案》。2026 年，公司将坚定公司战略，聚焦核心主业发展，提升运营管理效能，强化市场竞争力，保障投资者权益。截至 2026 年 6 月 30 日，公司行动方案主要举措开展的进展情况如下：

一、聚焦经营主业，提升核心竞争力

2026 年上半年，公司秉持“专注生命健康事业，努力让科技造福人类”的使命，始终如一、追求卓越、不断为人类生命健康事业提供卓越的产品及服务，努力成为免疫及生化诊断领域龙头企业、全球体外诊断领先企业。公司专注于自身免疫、心肌、糖尿病、生殖、肝病、肾病、神经内科等七大领域布局，坚持学术引领销售的理念，在化学发光、免疫印迹、间接免疫荧光、液相芯片、微流控、生化诊断等技术平台持续深耕，试剂产品不断丰富，国内及海外市场装机及试剂上量工作稳步推进。

2026 年 1-6 月，公司实现营业收入 88,795.96 万元，同比增长 9.84%。公司实现归属于上市公司股东的净利润为 7,013.08 万元，同比增长 166.97%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 7,345.68 万元，同比增长 46.81%。

国内市场，2026 年上半年，随着集采、检验套餐解绑、检验医疗服务价格专项治理等医疗控费政策对行业的影响逐渐减弱，市场逐步出清。2026 年二季度，医院诊疗人次、检验需求量恢复增长，代理商库存趋于合理水平，备货意愿增加，国内体外诊断试剂需求量恢复增长。海外市场，2026 年上半年地缘政治格局冲突事件频发，中东地区战事升级，对公司海外核心地区销售造成较大负面影响；但海外市场空间广阔，长期需求仍在，尤其发展中国家对于优质的医疗健康产品需求持续增长，对中国体外诊断品牌的信任度、好感度和需求量逐年增加，东南亚、南亚、非洲、拉美、欧洲等传统海外区域需求仍保持较快速度增长。

2026年1-6月，公司实现主营业务收入87,589.94万元，同比增长11.03%，主营业务毛利率为62.32%，较上年同期提高0.74个百分点，主要系产品结构改善、降本增效所致。公司自产产品营业收入76,714.69万元，同比增长14.33%，毛利率68.73%，较上年同期提高0.68个百分点。自产化学发光业务实现营业收入68,007.85万元，同比增长12.75%。自产业务中试剂实现销售收入54,289.49万元，同比增长15.38%，毛利率78.96%，较上年同期提高0.49个百分点；自产业务中仪器实现销售收入10,284.91万元，同比增长17.83%；自产业务中耗材实现销售收入12,140.29万元，同比增长9.02%。

2026年1-6月，公司国内和海外均实现收入增长：（1）国内自产主营业务收入62,834.29万元，同比增长15.89%，其中化学发光业务实现营业收入55,577.22万元；（2）海外主营业务收入13,880.40万元，同比增长7.76%，其中化学发光业务实现营业收入12,430.64万元。

2026年第二季度（4-6月）公司业务恢复增长，实现营业收入49,013.84万元，同比增长25.47%，环比增长23.21%。其中，国内实现营业收入41,239.05万元，同比增长33.5%，环比增长27.00%。实现主营业务收入48,475.30万元，同比增长27.23%，环比增长23.93%。第二季度公司自产产品营业收入42,371.79万元，同比增长30.13%，环比增长23.38%。自产化学发光业务实现营业收入37,097.36万元，同比增长28.47%，环比增长20.02%。自产业务中试剂实现销售收入30,525.32万元，同比增长30.63%，环比增长28.45%。

报告期内，公司坚持“学术引领、特色破局、常规上量”的推广模式，特色领域稳扎稳打，试剂销售稳定增长，其中公司拳头产品自身免疫领域试剂收入同比增长16.79%，继续夯实公司在自身免疫领域的国产龙头地位，公司新发力的心血管领域发光试剂收入同比增长50.04%，心血管领域有望复制公司自身免疫领域的成功发展路径。

二、持续布局重点领域研发，提升公司科技创新能力

2026年上半年，公司研发投入金额13,622.17万元，研发投入占营业收入比例达到15.34%，公司持续加大研发投入，深化科技创新体系建设。报告期内，公司持续推进研发项目实施，多项研发项目取得阶段性成果。

仪器研发方面，报告期内，公司 iFlash 2000S 全自动化学发光测定仪取得医疗器械注册证，该设备是一款可实现全血检测并能兼容连接至实验室自动化流水线的全自动小发光产品，进一步完善了公司化学发光免疫分析平台的产品矩阵，可为医疗机构提供更加全面的解决方案选择。

试剂研发方面，报告期内公司化学发光、生化诊断、磁条码液相芯片等领域多项新品取得注册证：

化学发光领域，报告期内公司新增 6 项化学发光检测试剂项目获得注册证，覆盖异常凝血酶原、胰岛素样生长因子-1、血管紧张素 I、血管紧张素 II、总 IgE、抗肝细胞浆 I 型抗原 IgG 抗体多款新品；其中公司新增取得注册证的血管紧张素 I、血管紧张素 II 两项产品补齐了公司高血压检测套餐，六项高血压检测指标已齐备，进一步完善高血压相关检测产品线布局，可为临床诊断提供更为全面的检测数据。此外，公司采用双抗原夹心法技术路线，升级梅毒螺旋体抗体（Anti-TP）检测项目，相较传统间接法检测方案，该方法在检测特异性、灵敏度及检测速度等关键性能上实现大幅提升。截至报告期末，公司已有 196 项化学发光诊断项目获得境内外注册证书，其中自身免疫类化学发光诊断项目达 71 项。

生化诊断领域，报告期内公司新增 27 项生化试剂项目获得注册证，覆盖特定蛋白、脂蛋白、代谢指标核心临床场景。截至报告期末，公司已有 119 项生化诊断试剂项目获得注册证书，生化诊断平台综合竞争力持续提升。报告期内，公司自产生化诊断产品营业收入同比增长 86.67%。

液相芯片领域，报告期内公司自主研发的抗核抗体谱检测试剂盒（磁条码免疫荧光发光法）取得广东省药品监督管理局核发的医疗器械注册证，进一步扩充公司液相芯片技术平台的产品布局。该产品依托的液相芯片技术具备检测通量高、检测效率优异、自动化程度突出等优势，能够有效适配临床急诊检测、实验室智能化建设的多元需求。

在原材料研发方面，报告期内公司坚持以“创新驱动、降本提质”为目标导向，继续推进抗原、抗体等生物活性原料研发平台的技术迭代与升级：天然抗原开发工艺进一步细化，夯实了克级产能，纯化工艺建立了有效的定向固相化免疫层析策略，

测试项目原料实现了产能的大幅提升；校准品、质控品原料借助人源化抗体平台实现了技术迭代，有效改善了与临床样本反应一致性的问题。

此外，公司持续重视自主知识产权的积累与保护，在化学发光检测技术、磁微粒吡啶酯、高通量设备等方面持续获得专利授权，进一步巩固了公司在技术创新领域的竞争优势。

三、优化运营管理，提高经营质量与效率

2026 年上半年，为持续优化经营体系、实现提质增效，公司全面推进精益化管理升级。组织行业资深专家开展多次精益改革专题培训，通过标杆案例分析、实战经验交流等多元形式，系统性塑造全员精益思维，引导员工学习吸收前沿管理理念与成熟运营模式，打破传统工作思维局限，推动全员站在企业整体经营视角开展工作，锚定整体盈利目标，建立全局统筹、精细管控的工作理念。同时，公司设立精益办组建专职团队，建立周改善与常态化复盘的长效运行机制。围绕生产经营全流程痛点深挖改善空间，持续推进流程改善、效益提升与浪费管控等措施，不断提升组织运转效能，夯实经营发展底盘，为企业长期稳健高质量发展提供有力支撑。通过降本增效的精益改革措施，公司自产产品毛利率同比提升 0.68 个百分点至 68.73%，其中自产试剂毛利率同比提升 0.49 个百分点至 78.96%，销售费用率同比下降 0.41 个百分点，管理费用率同比下降 0.96 个百分点。

四、完善公司治理，推动公司高质量发展

公司高度重视公司治理结构的健全和内部控制体系的有效性，持续完善法人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，全面保障股东权益。

2026 年上半年，公司按规定及时组织召开董事会、股东会，审议通过各项议案，充分发挥董事会及各专门委员会的作用，提高董事会的治理能力，推动公司整体治理水平的提升。

2026 年上半年，公司高度重视信息披露合规工作，深刻吸取信息披露不准确被监管部门立案处罚的教训，全面强化信息披露整改与合规提升：一是第一时间成立专项整改工作组，对相关信息披露事项进行逐项核查与复盘，确保事实清楚、责任明确、整改到位；二是加强董高及信息披露相关人员的合规培训，邀请外部专家开展专题培训，强化全员合规意识，组织监管机构培训、内部专项学习与典型案例

警示，切实提升关键岗位人员信息披露合规意识和专业能力。公司将以此为契机，持续强化合规管理，坚决避免类似问题再次发生，切实维护广大投资者的合法权益。

五、持续加强投资者沟通交流，树立资本市场良好形象

公司持续完善与资本市场的有效沟通机制，建立了全方位、多渠道的沟通平台和交流方式。公司董秘办为公司与投资者沟通的专职部门，公司设置了投资者专线（0755-84821649）、投资者邮箱（ir@szyhlo.com）以及“上证 e 互动”平台等投资者日常沟通渠道。公司通过发布公告、投资者热线、IR 邮箱、现场调研、上证 e 互动、业绩说明会、参加券商策略会等多渠道，积极加强与投资者的沟通交流，就投资者关心的各类问题在合规范围内进行积极的回复和沟通，增强投资者对公司情况和发展规划的了解。

2026 年上半年，公司在上海证券交易所网站及指定媒体上完成了 2025 年年度报告、2026 年第一季度报告等定期报告的披露工作，并采取电话交流会、业绩说明会等形式，对业绩情况进行解读，帮助投资者更好地理解公司的经营成果、财务状况和发展战略。

六、持续完善投资者回报机制

2026 年上半年，公司实施 2025 年度利润分配方案，向全体股东每 10 股派发现金红利人民币 0.21 元（含税），合计派发现金红利人民币 11,999,154.30 元（含税），占 2025 年度合并报表中归属于上市公司股东净利润的比例 51.41%。

公司自 2021 年上市以来，始终注重股东利润分配回报，持续向股东提供合理的现金分红。公司持续完善投资者回报机制，注重维护投资者利益。2021 年至 2025 年上市以来五个完整会计年度累计现金分红总金额约 7.05 亿元（含税），持续以真金白银回报广大投资者的信任与支持。

七、强化管理层与股东的利益共担共享约束以及"关键少数"的责任

公司始终重视“关键少数”在公司生产经营过程中的重要作用，持续强化“关键少数”的履职责任。公司与实控人、控股股东、持股 5%以上股东及公司董高等“关键少数”保持了密切沟通，公司董高积极参与证券交易所、证监局等监管机构举办的各种培训，加强学习证券市场相关法律法规，不断提升自律意识。

2026年上半年，公司董秘办定期梳理、学习及关注最新法规信息和监管案例及行业资讯，持续提升管理层和关键岗位对监管重点的前瞻性判断能力，强化合规意识，共同推动公司实现规范运作。

八、其他事宜

公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的执行情况，及时履行信息披露义务。公司将继续专注主业，提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力。通过良好的经营管理、规范的公司治理积极回报投资者，切实履行上市公司责任和义务，回报投资者信任，维护公司良好市场形象，促进资本市场平稳健康发展。

本次“提质增效重回报”行动方案所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，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。

深圳市亚辉龙生物科技股份有限公司

董事会

2026年8月27日