证券代码：688029　　证券简称：南微医学　　公告编号：2026-025

南微医学科技股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

为深入贯彻国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》精神，落实中国证监会关于推动上市公司高质量发展的相关部署，积极响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”2.0 专项行动的倡议》，南微医学科技股份有限公司（以下简称“公司”）在《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”行动方案报告》及 2026 年半年度评估报告的基础上，结合公司经营实际与投资者关切，制定《2026 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案》（以下简称“本方案”）。

本方案坚持“以投资者为本”的发展理念，以经营质量提升为核心主线，以规范治理和稳定回报为重要支撑，明确公司 2026 年度经营类、回报类、规范类指标的目标值与落地举措，推动公司从“规模增长”向“价值增长”持续升级。具体内容如下：

一、公司经营情况概述

（一）公司基本情况与行业环境

公司主营业务为微创医疗器械的研发、制造和销售，主要产品包括配合内镜使用的内镜诊疗器械、微波/射频消融设备及耗材、一次性内镜三大系列，其中内镜诊疗器械涵盖活检类、止血和闭合类、EMR/ESD 类、扩张类、ERCP 类、EUS/EBUS 类等六大类 60 多种上百个规格系列产品；微波/射频消融主要包括消融仪和消融针系列产品；一次性内镜主要包括一次性胆胰成像系统（胆道镜）、一次性支气管镜及相关耗材。公司产品已覆盖全球 100 多个国家和地区，在美国、德国、英国、法国、荷兰、葡萄牙、瑞士、西班牙等地通过子公司开展本土化直销，在日本、澳大利亚、拉美等市场以经销模式覆盖，形成国内国际双市场驱动的经营格局。

2026 年，全球内镜诊疗耗材需求保持平稳增长，欧美市场受院感防控和门诊手术扩容驱动，一次性微创器械渗透率加速提升；国内市场医用耗材集中带量采购进入常态化阶段，全国性集采逐步落地，行业价格竞争加剧，整体进入结构调整期。公司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，海外市场保持较快增长，国内市场主动适配集采格局，整体经营平稳有序。

（二）近三年主要财务指标情况

表 1　公司财务状况

单位：亿元　币种：人民币

经营指标	2023 年	2024 年	2025 年
营业收入	24.11	27.55	31.84
净利润（归母）	4.86	5.53	5.70
总资产	43.93	47.80	54.64
净资产（归母）	36.12	38.26	41.30
毛利率	64.50%	67.65%	64.09%
研发投入规模 / 占比	1.51 / 6.25%	1.74 / 6.33%	1.99 / 6.25%
销售费用规模 / 占比	5.73 / 23.74%	6.46 / 23.46%	7.46 / 23.43%
管理费用规模 / 占比	3.29 / 13.63%	3.69 / 13.39%	4.34 / 13.62%

注：毛利率为综合口径，即（营业收入－营业成本）/ 营业收入；研发投入为费用化研发投入金额；占比为投入规模占营业收入的比重。

（三）主要指标变化趋势、量化拆解及变动原因

1、营业收入。公司 2024 年、2025 年分别增长 14.26%、15.55%，近三年复合增速 14.90%，增长动能主要来自海外市场。2025 年公司主营外销收入 19.15 亿元，同比增长 40.84%，占主营收入的 60.56%；剔除并购 Creo Medical S.L.U.旗下（以下简称“CME”）带来的增量收入后，外销内生收入 16.50 亿元，同比增长 21.35%。分区域看，2025 年美洲区域收入 7.01 亿元，同比增长 21%；欧洲、中东及非洲区域（不含 CME）收入 6.18 亿元，同比增长 29%；亚太海外收入 3.04 亿元，同比增长 7%；CME 并表贡献收入 2.65 亿元。同期国内收入 12.48 亿元，同比下降 9.72%，主要受京津冀“3+N”、福建三明联盟、广东等省级及跨省联盟集采常态化、多品种价格下行影响，以价换量效应尚未完全对冲降价冲击。

2、毛利率、费用率及净利润。2024 年公司综合毛利率 67.65%，较 2023 年提升 3.15 个百分点，主要得益于产品结构优化、海外直销占比提升和全价值链降本增效；2025 年综合毛利率 64.09%，同比下降 3.56 个百分点，主要受三方面因素影响：一是国内集采降价及价格竞争；二是并购 CME 带来的结构性稀释，其他类产品（主要为 CME 渠

道业务）毛利率低于公司整体水平；三是美国关税成本上升及产品结构变化。2024 年、2025 年归母净利润分别为 5.53 亿元、5.70 亿元，分别增长 13.85%、3.09%，2025 年利润增速低于收入增速，主要系毛利率下降所致。期间费用率三年分别为 40.40%、41.36%、41.23%，整体保持稳定，费用投放与全球化渠道建设、学术推广及创新研发节奏相匹配。

3、资产负债与现金流。2025 年末公司总资产 54.64 亿元、归母净资产 41.30 亿元，资产负债率 20.53%，财务结构稳健；加权平均净资产收益率 14.25%，连续三年保持在 14%以上，资本回报水平稳定；2025 年经营活动产生的现金流量净额 6.88 亿元，同比增长 12.22%，现金流与利润规模基本匹配，为分红、研发投入和海外布局提供了资金保障。

4、2026 年前三季度经营进展。2026 年前三季度，公司实现营业收入 25.16 亿元，同比增长 5.69%；归母净利润 4.16 亿元，同比下降 18.30%。受人民币升值影响，公司外币资金及外币货币性资产敞口折算产生汇兑损失 1.05 亿元，剔除汇兑损失及所得税影响后，归母净利润 5.03 亿元，同比增长 4.80%，主业经营利润保持增长。上述指标是公司管理层判断经营质量、设定本方案目标的基础。

（四）主营业务分产品、分地区情况

表 2 主营业务分产品情况（2025 年）

单位：亿元

产品类别	营业收入	同比增减	毛利率	毛利率变动
内镜耗材类	25.06	7.65%	67.98%	减少 0.87 个百分点
肿瘤介入类	1.93	-11.69%	65.28%	减少 11.32 个百分点
可视化类	0.40	11.71%	14.08%	减少 36.51 个百分点
其他类（主要为 CME）	4.24	165.51%	46.93%	增加 3.44 个百分点
主营业务合计	31.62	15.35%	64.32%	减少 3.44 个百分点

注：1. 本表为主营业务口径，营业收入合计不含其他业务收入，故与表 1 营业收入略有差异；

2.可视化类为非内镜下可视化产品，主要包含一次性外科胆道镜、一次性支气管镜和可视化主机；一次性 ERCP 胆道子镜和镜下耗材归入内镜耗材类统计。

表 3 主营业务分地区情况（2025 年）

单位：亿元

地区	营业收入	同比增减	毛利率	毛利率变动
境内	12.48	-9.72%	63.49%	减少 5.20 个百分点
境外	19.15	40.84%	64.86%	减少 1.95 个百分点

注：境内、境外收入为主营业务口径。

内镜耗材类是公司收入基本盘，2025 年收入占主营业务收入的 79.2%，同比增长 7.65%，毛利率 67.98%、仅下降 0.87 个百分点，其中境外收入同比增长 23.46%，有效对冲了国内集采降价影响。肿瘤介入类收入下降 11.69%、毛利率下降 11.32 个百分点，主要受黑龙江牵头 23 省联盟肿瘤消融电极集采影响，境内收入 1.52 亿元、同比下降 20.37%，终端中标价格下行、经销商进货意愿减弱。可视化类收入小幅增长但毛利率大幅下降 36.51 个百分点，主要因国内终端成交价格下行、内外销收入结构变化，公司相应下调出厂价格。其他类收入大幅增长主要为并购 CME 带来的渠道业务增量。

分地区看，境内收入 12.48 亿元，同比下降 9.72%，毛利率 63.49%，下降 5.20 个百分点；境外收入 19.15 亿元，同比增长 40.84%，毛利率 64.86%，仅下降 1.95 个百分点。海外业务已成为公司收入和利润的重要支撑。

二、管理层对公司提质增效重回报现状的讨论与分析

（一）经营类指标分析

1、指标选取说明

结合内镜诊疗耗材行业阶段特征和公司发展战略，公司选取毛利率、海外收入占比、创新产品收入占比、期间费用率 4 项体现公司经营特点的指标体现公司盈利能力、收入结构、成长质量与经营效率。公司加权平均净资产收益率连续三年保持在 14%以上，应收账款及存货周转处于合理水平。但上述指标受并购并表、汇兑损益等阶段性因素影响较大，可比性较弱，故未纳入量化目标，将在经营分析中予以说明。

表 4 经营类指标

指标类别	2023 年	2024 年	2025 年	近三年平均	2026 年目标
海外收入占比	43.22%	49.80%	60.71%	51.24%	65%以上
创新产品收入占比	—	—	8%	—	10%以上
毛利率	64.50%	67.65%	64.09%	65.41%	不低于 60%
期间费用率	40.40%	41.36%	41.23%	41.00%	剔除汇兑损益影响后同比下降

注：1.毛利率为综合口径；期间费用率为销售费用、管理费用、研发费用、财务费用合计占营业收入的比重；2.创新产品收入占比为公司自 2025 年起单独统计的披露口径，2023 年、2024 年未单独统计，故以“—”列示；3.2026 年毛利率下行，主要系第七批国家组织医用耗材集采（消化介入）启动，价格逐步下调所致。

2、现状讨论分析

海外收入占比。该指标衡量公司全球化布局成效与收入的抗风险能力，2023 年至 2025 年由 43.22%提升至 60.71%，提升 17.49 个百分点。主要驱动因素：一是渠道直营化，在美国、德国、英国、法国、荷兰、葡萄牙、瑞士等通过子公司开展直销，2025

年欧美直销收入 8.39 亿元（不含 CME）、同比增长 25.09%；二是渠道并购，2025 年 2 月公司完成 CME 51%股权交割，欧洲区域渠道覆盖与本地化运营能力显著增强；三是制造出海，泰国制造中心于 2026 年 1 月落成启用，海外制造基地实现从 0 到 1 的突破；四是学术品牌，依托NIES、INSPIRE.YOU等自有国际学术品牌开展全球临床教育与专家协作。2026 年上半年海外收入占比提升至 63%，一季度为 61.26%。同时应看到，公司在欧美市场的渗透率仍处于较低水平，海外区域运营协同效率尚有提升空间，地缘政治与汇率波动对海外业务形成持续扰动。

创新产品收入占比。该指标衡量产品结构升级与差异化竞争力。2025 年创新产品收入占营业收入 8%；2026 年一季度收入 9,033 万元，占比 10.58%，同比增长 65%；2026 年上半年收入 1.75 亿元，占比 10%，同比增长 40%以上，第三季度收入约 8,300 万元、同比增长 21.3%，占比维持在 10%以上。一次性内镜已步入良性发展轨道，海外表现突出，2026 年前三季度美国市场同比增长 81%、欧洲区域增长 40%以上。在成熟耗材面临集采降价压力的背景下，创新产品占比提升是公司维持毛利率水平和增长质量的关键，但产品放量受注册审批周期、海外市场准入进度和临床推广节奏影响，存在不确定性。

毛利率。2023、2024、2025 三年分别为 64.50%、67.65%、64.09%，2026 年前三季度为 64.11%，总体保持在较高水平。2025 年毛利率下降 3.56 个百分点，主要来自国内集采降价（内销毛利率下降 5.20 个百分点）、CME 并购结构性稀释（其他类毛利率 46.93%）、美国关税成本上升三方面因素共同影响。2026 年上半年毛利率 64.85%，其中内镜耗材类毛利率 69.75%、同比提升 1.63 个百分点，反映海外高毛利产品占比提升与降本增效的对冲作用。未来毛利率仍面临集采扩面降价、关税政策变化及并购结构稀释的压力，公司将通过产品结构优化、关键原材料多源替代、产线自动化与精益制造等多种方式维持毛利率基本稳定。

期间费用率。2023、2024、2025 三年分别为 40.40%、41.36%、41.23%，总体稳定在 41%左右。其中 2025 年销售费用率 23.43%，主要为全球化直销团队建设、国际学术推广及临床培训投入；管理费用率 13.62%，与全球管理架构建设相匹配；研发投入占比 6.25%，保持稳定。2026 年一季度期间费用率 41.79%，其中销售费用率 20.13%、管理费用率 12.45%，均较上年同期下降；上半年期间费用率约 42%，上升主要由汇兑损失带来的财务费用率提高所致，剔除汇兑损益影响后费用率基本稳定。费用端的核心挑

战在于海外市场拓展前期需持续投入注册认证、渠道建设与本地化团队搭建，短期内对费用率形成压力。

3、提升举措

一是深化全球布局，提升海外收入贡献。以总部、泰国制造中心和欧美区域业务平台为支点，推动全球化从“做业务”向“做体系”升级。加快泰国制造中心投产运营，完成产线规划、产品导入、本土化建设及海外资质认证，构建安全可靠、多元互补的全球供应链；巩固美国 CONMED 三条 GI 产品线收购成果，依托美国本土运营平台承接成熟终端客户资源；持续推进西班牙 CME 业务整合，优化产品切换与渠道协同；深耕欧美日成熟市场，优化东南亚、南美销售布局与市场渗透，提升海外直销占比与本地化服务能力；持续举办 NIES 等高规格国际学术活动，提升自主品牌国际影响力。

二是聚力创新攻坚，提升创新产品收入占比。以创新研究院为核心载体，深化医工协同与临床需求识别，完善“成熟耗材稳基本盘、创新产品驱动增长”的产品梯队。加快一次性超细胆道镜、真空引流支架、热穿刺胰腺囊肿支架、一次性堵瘘支架等重点产品的注册与商业化节奏；加大术式推广与临床教育投入，推动创新产品在海外市场放量；持续强化知识产权保护，重点布局海外发明专利，巩固技术护城河。

三是优化产品与成本结构，保持毛利率基本稳定。深化全价值链精益提质，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与产线自动化、智能化升级；推进关键原材料多源替代，拓宽采购渠道，统筹产能规划与安全备货；建立库存动态管控机制，提高资金周转效率；国内市场以量换价，依托产品口碑与配送服务体系做好集采落地后的稳定供货；海外市场依托泰国基地与本地化生产对冲关税与物流成本，优化高毛利产品收入占比。

四是强化预算与费用管控，提升投入产出效率。实施费用预算全周期管控，按区域、产品线、客户层级差异化配置销售资源，压减低效重复的学术推广与非生产性支出；推进数字化办公与全球信息化平台建设，落地“Agent 优先计划”，精简冗余管理支出；优化研发项目立项与成果评估，提升研发投入产出比；加强汇率风险管理，通过自然对冲、结算币种优化及套期保值安排，降低汇兑损益对利润和费用率的扰动。

（二）回报类指标分析

1、指标选取说明

对照示范文本回报类指标所列情形，公司逐项自查：公司具备分红条件并连续实施现金分红，2025 年度现金分红占归母净利润 49.10%，不存在具备分红条件而未分红或分红比例低于 30%的情形；自 2024 年度起实施中期分红，2024 年度、2025 年度均进行 2 次分红，2026 年已实施中期分红，不存在分红频次较低的情形；现金分红金额未达到或超过当期净利润的 100%，亦未超过期末母公司报表未分配利润的 50%；2024 年、2025 年均实施股份回购，近期又再次披露股份回购预案；每年开展业绩说明会及投资者接待活动；持续采用“一图读懂年报及季报”等可视化形式解读公告；已连续披露社会责任报告、ESG 报告。据此，公司未触及需专项说明的情形。

在未触及上述情形的背景下，结合公司实际情况，公司选取现金分红频次及比例、股份回购、投资者交流、ESG 信息披露 4 项指标设定提升目标，重点解决分红可预期性、市值管理工具运用、中小投资者触达性、非财务信息披露深度四个方面的进一步提升空间。

表 5 回报类指标

指标类别	2025 年现状	2026 年目标
现金分红频次及比例	分红 2 次，合计 2.80 亿元（含税），占归母净利润 49.10%	分红不少于 2 次，现金分红比例不低于 30%
股份回购	实施 1 次，使用资金 3,002.15 万元；回购专户持股 1,241,406 股，占总股本 0.66%	结合 ROE、经营现金流与资本开支审慎评估，择机实施；推动用于员工持股计划或股权激励
投资者交流	业绩说明会 3 场；上证 e 互动、投资者热线常态化答复	业绩说明会不少于 3 场，增加实地调研与机构投资者交流；e 互动、热线 100%答复；持续“一图读懂”可视化解读
ESG 信息披露	披露 2025 年度 ESG 报告，Wind、华证 ESG 评级均为 AA 级	持续披露并提升数据颗粒度，推进绿色工厂认证与碳中和路径；巩固领先评级

2、现状讨论分析

现金分红。公司上市以来坚持现金分红，分红频次与比例稳步提升。2023 年度分红 1 次、金额 1.87 亿元，占当年归母净利润 38.57%；2024 年度起实施中期分红，全年分红 2 次（半年度 9,354.23 万元，年度 18,692.54 万元），合计 2.80 亿元，占比提升至 50.70%；2025 年度分红 2 次（半年度 9,341.57 万元、年度 18,660.60 万元），合计 2.80 亿元，占归母净利润 49.10%，叠加回购 3,002.15 万元后，现金分红与回购合计占归母净利润 54.36%。2026 年半年度利润分配已于 10 月实施完毕，每 10 股派发现金红利 5.00 元，合计 9,330.30 万元，占 2026 年上半年归母净利润的 30.75%。历次分配均以总股本扣除回购专户股份为基数，回购股份不参与分配。

资本配置取舍。公司资本配置遵循“先保障经营与战略投入、再稳定股东回报、同时控制杠杆”的顺序：一是优先保障全球化产能与渠道建设（泰国制造中心、海外仓储及本地化团队）和创新研发投入；二是通过并购获取渠道与产品资源，2025 年 2 月完成 CME 51%股权交割，2026 年上半年完成美国 CONMED 三条 GI 产品线收购交割；三是在满足上述投入后，按不低于公司章程规定的最低比例实施现金分红，并结合股价与估值情况择机回购；四是保持较低有息负债水平，2025 年末资产负债率 20.53%，未通过加杠杆提升分红比例。上述取舍的基准是加权平均净资产收益率连续三年保持 14%以上、经营现金流稳定覆盖资本开支的能力。

股份回购。2024 年公司实施股份回购，使用资金 6,000.17 万元；2025 年 4 月启动第二次回购，截至 2025 年末实施完毕，使用资金 3,002.15 万元。截至 2026 年 10 月末，回购专用证券账户持有公司股份 1,241,406 股，占公司总股本的 0.66%，拟用于员工持股计划或股权激励。近期，公司再次披露回购预案。回购在稳定股价预期、绑定核心团队与股东长期利益方面发挥了积极作用。

投资者交流。2025 年公司通过上证路演平台举办 2024 年度暨 2025 年第一季度、2025 年半年度、2025 年第三季度业绩说明会共 3 场，管理层与独立董事直面投资者关切；2026 年上半年披露定期报告 2 份、临时公告 15 份，并通过上证 e 互动、投资者热线、机构调研等渠道及时回应市场关切。投资者主要关注议题集中在：国内集采落地节奏及对收入和毛利的影响、美国关税与海外产能布局进展、创新产品（尤其是一次性内镜）的放量节奏与全球注册进度、分红政策与回购安排、汇率波动对利润的影响。公司对应以定期报告分析、业绩说明会问答、e 互动答复等方式予以回应。

ESG 建设。公司已披露 2023 年度社会责任报告以及 2024 年度、2025 年度 ESG 报告，以核心产品和谐夹为试点开展产品碳足迹核查，首次完成组织温室气体排放核查报告，启动绿色工厂认证与碳中和路径规划；Wind、华证 ESG 评级均保持 AA 级，处于国内医疗器械行业前列。

3、提升举措

一是构建可预期的分红机制。落实“年度+中期”常态化分红安排，2026 年度分红不少于 2 次、现金分红比例不低于 30%，以总股本扣除回购专户股份为基数，保持分红政策与比例连续稳定；在利润分配预案制定中同步评估经营现金流与重大资本开支，稳定投资者分红预期。

二是审慎运用市值管理工具。结合ROE水平、经营现金流与重大资本开支规划，动态评估回购的可行性与规模，在股价显著偏离内在价值时择机实施；推动回购股份用于员工持股计划或股权激励，实现核心团队与股东利益深度绑定；严守合规边界，规范控股股东、董事及高级管理人员持股管理。

三是提升投资者沟通质效。2026年常态化召开业绩说明会不少于3场，由董事长或总裁、财务负责人、董事会秘书及独立董事出席；组织投资者实地调研及“走进上市公司”活动，提升中小投资者对董事会和管理层的可触达性；严格落实上证e互动、投资者热线、专用邮箱100%答复机制，针对集采、关税、汇率等高频关注议题积极做出回应；持续运用图表化、可视化形式提升公告可读性。

四是深化ESG治理与披露。打通各业务板块数据归集渠道，细化产品碳足迹等可量化指标，提升ESG报告数据颗粒度与可比性；推进绿色工厂认证与碳中和路径落地，将ESG要求嵌入研发、生产、供应链与营销环节；对标国际评级机构方法论，持续巩固领先评级水平。

（三）规范类指标分析

1、指标选取说明

对照示范文本规范类指标所列情形逐项自查：公司最近一个会计年度财务报表及内部控制均由毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）出具标准无保留意见审计报告；2025年度信息披露评价结果为A级；公司及董事、高级管理人员最近一年未受到中国证监会及其派出机构行政处罚，亦未被交易所公开谴责或通报批评；董事会、股东会各项议案均顺利审议通过，未出现否决议案或无法形成有效决议的情形；董事会秘书、独立董事任职及履职符合规则要求，不存在长期空缺；募集资金使用及管理符合原定计划；不存在控股股东非经营性资金占用、违规担保情形；最近一年不存在会计差错更正或多次披露更正公告的情形。公司未触及上述需专项说明的情形。

在此基础上，公司选取信息披露质效、制度建设、独立董事履职、关键少数合规培训4项指标，从披露质量、制度供给、监督制衡、履职能力四个维度设定提升目标。

表6 规范类指标

指标类别	现状	2026年目标
信息披露质效	2025年获上海证券交易所A级评价；2026年上半年披露定期报告2份、临时公告15份，未发生差错	力争保持A级评价；落实分级复核与差错责任追究

指标类别	现状	2026 年目标
制度建设	2025 年完成取消监事会、由审计委员会承接职权、选举职工代表董事，修订公司章程及配套制度；2026 年 11 月完成注册地址变更及章程修订	全年新增、修订制度不少于 8 项；重点领域内控制度覆盖率 100%；完成年度内控自评 1 次
独立董事履职	现有独立董事 3 名，专业配置合理，现场工作天数不少于 15 天	现场工作天数不少于 15 天；专题调研不少于 2 次；与年审会计师事前沟通审计计划及重点事项
关键少数合规培训	董事、高级管理人员合规培训全覆盖，董事会秘书完成一年一训	专题合规培训不少于 1 次，董事、高管参训覆盖率 100%；董事长、独立董事、董事会秘书完成一年一训

2、现状讨论分析

治理架构。2025 年公司完成取消监事会、选举职工代表董事等治理结构优化，由董事会审计委员会承接原监事会职权，并系统修订公司章程及各项治理制度；2026 年 11 月完成注册地址变更及公司章程相应修订，治理架构与全球化运营需要进一步适配。2026 年上半年，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，海外业务的组织支撑与风险管控能力有所增强。

制度与内控。公司依据《企业内部控制基本规范》建立内控制度体系，覆盖业务活动与内部管理各环节，年度内控自评正常开展；围绕募集资金使用、关联交易、资金占用、内幕信息管理等重点领域实施常态化管控。2026 年上半年，公司及董事、高级管理人员未受到监管机构公开谴责、通报批评，董事会及股东会议案均顺利通过。

独立董事与“关键少数”。公司现有独立董事 3 名，其中会计专业人士担任审计委员会召集人，审计委员会成员全部为独立董事；独立董事通过出席股东会、董事会、专门委员会、现场调研及与年审会计师沟通等方式履职。公司按监管要求组织董事、高级管理人员参加合规与履职能力培训，落实董事会秘书一年一训，并定期向“关键少数”推送监管动态与典型案例。

尚需提升之处：一是信息披露的多层级交叉复核仍需细化，定期报告的经营解读深度和非财务信息披露有待加强；二是治理制度需持续跟进新《公司法》配套规则及监管新规动态修订；三是海外子公司增多后，跨境合规、税务与数据合规要求提高，需进一步完善全球合规管理机制。

3、提升举措

一是持续优化治理结构。保障股东会、董事会、各专门委员会及经营层规范高效运行；对重大投资、关联交易、对外担保、利润分配等议案实施前置论证，充分听取独立董事专业意见；结合全球化运营需要，完善海外区域治理与授权体系。

二是严守信息披露质量底线。落实分级复核审批与差错责任追究机制，强化数据勾稽校验，在合规前提下探索智能化校验工具辅助核查，未公开信息不上传外部公共模型；优化定期报告分析框架，加大对行业趋势、集采政策影响、海外经营风险等非财务信息的披露力度，推动信息披露从“合规披露”向“价值传递”升级。

三是强化独立董事履职保障。保障独立董事现场工作不少于 15 天，适时组织赴业务一线及重点项目实地调研，安排与经营管理层、年审会计师就审计计划及重点事项事前沟通，充分发挥专业参谋与监督制衡作用。

四是筑牢合规风控防线。围绕关联交易、募集资金、资金占用、内幕信息、境外经营等重点领域开展专项培训与风险排查，全年专题合规培训不少于 1 次、董事及高管参训覆盖率 100%；建立“问题发现—整改落实—验证确认”闭环机制，压实各业务部门信息报送主体责任。

三、提质增效重回报行动方案目标汇总

综合上述经营类、回报类、规范类指标分析，公司 2026 年度主要目标与行动计划汇总如下。

（一）财务类或经营类指标及行动计划

表 7　财务类或经营类指标及行动计划

指标	2025 年现状	2026 年目标	主要举措	风险提示
海外收入占比	60.71%	65%以上	深化总部、泰国基地、欧美平台布局；加快泰国基地投产与产品导入；推进 CME 整合与 CONMED 业务承接；深耕欧美、拓展东南亚与南美	美国关税及贸易政策变化、地缘政治风险、海外注册与准入周期延长、区域协同效果不及预期
创新产品收入占比	8%	10%以上	以创新研究院加快重点产品注册与商业化；完善产品梯队；加大术式推广与临床教育	注册审批周期延长、新品放量不及预期、海外市场准入进度不确定
毛利率	64.09%	不低于 60%	全价值链精益与关键原材料多源替代；产线自动化改造；优化产品与区域结构；国内集采以价换量	集采降价幅度超预期、关税成本上升、并购结构稀释、汇率波动
期间费用率	41.23%	剔除汇兑损益影响后同比下降	预算全周期管控；差异化配置销售资源；精简管理支出；提升研发投入产出比；加强汇率风险管理	海外渠道与学术推广投入增加、汇兑损益扰动、收入增速放缓削弱规模摊薄效应

（二）回报类、规范类等非财务类指标及行动计划

表 8　回报类、规范类等非财务类指标及行动计划

指标	现状或问题	计划
现金分红频次及比例	2025 年分红 2 次、合计 2.80 亿元，占归母净利润 49.10%	2026 年不少于 2 次、现金分红比例不低于 30%
股份回购	2025 年使用资金 3,002.15 万元；回购专户持股 1,241,406 股，占总股本 0.66%	结合 ROE、经营现金流与资本开支审慎评估，择机实施；推动用于员工持股计划或股权激励
投资者交流	2025 年业绩说明会 3 场；2026 年上半年定期报告 2 份、临时公告 15 份	2026 年业绩说明会不少于 3 场，增加实地调研与机构投资者交流；e 互动、热线 100%答复；持续“一图读懂”可视化解读
ESG 信息披露	已披露 2025 年度 ESG 报告，Wind、华证评级均为 AA 级	提升数据颗粒度与可比性；推进绿色工厂认证与碳中和路径；巩固领先评级
信息披露质效	2025 年获上交所 A 级评价；2026 年上半年未发生更正	力争继续保持 A 级；落实分级复核与差错责任追究；强化非财务信息披露
制度建设	完成监事会改革及章程、配套制度修订；2026 年 11 月完成注册地址变更及章程修订	全年新增、修订制度不少于 8 项；重点领域内控制度覆盖率 100%；完成内控自评 1 次
独立董事履职	独立董事 3 名，专业配置合理，现场工作天数不少于 15 天	现场工作天数不少于 15 天；专题调研不少于 2 次；与年审会计师事前沟通审计计划及重点事项
关键少数合规培训	董事、高级管理人员合规培训全覆盖，董事会秘书完成一年一训	专题培训不少于 1 次；董事、高管参训覆盖率 100%；董事长、独立董事、董事会秘书完成一年一训

（三）2027 年工作展望

2027 年，公司将继续以“提质增效重回报”为长期抓手：一是坚持全球化方向，持续深耕欧美成熟市场、优化东南亚与南美市场布局，推动海外收入占比稳中有升；二是以国内集采为契机，积极巩固国内基本盘，着力提升市占率和品牌形象；三是以创新研究院为载体，加快重点创新产品全球注册与商业化，持续提升创新产品收入占比；四是深化全价值链精益与全球供应链协同，保持毛利率与费用率基本稳定；五是保持稳定、可持续的股东回报机制，年度与中期分红常态化，择机运用回购等市值管理工具；六是持续完善公司治理与全球合规管理，提升信息披露质量与投资者沟通有效性。上述展望为方向性安排，不构成业绩承诺。

四、投资者交流渠道

公司将持续保持与广大投资者的常态化沟通，诚挚欢迎各位投资者针对公司提质增效重回报各项工作提出宝贵意见建议。公司每半年度对本方案落地推进情况开展专项评估，并结合经营动态优化完善相关举措。

投资者热线：400 025 3000（根据语音提示转投资者关系）

投资者专用邮箱：nwyx@mtmed.com

线上交流平台：上海证券交易所“上证 e 互动”平台、上证路演中心

联系地址：江苏省南京江北新区药谷大道 199 号

联系人：董事会秘书龚星亮，证券事务代表汤妮

特别提示：本方案所涉及的工作举措、发展计划及经营类指标等系非既成事实的前瞻性陈述，未来可能受全球地缘政治与贸易环境变化、国内医改及集采政策调整、行业市场竞争加剧、创新研发成果不及预期、全球化运营协同效果未达预期、汇率大幅波动等因素影响，存在一定的不确定性，不构成公司对投资者的业绩承诺，敬请广大投资者理性判断，注意投资风险。

特此公告。

南微医学科技股份有限公司董事会

2026 年 11 月 17 日