

上海昊海生物科技股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”行动方案

为积极响应上海证券交易所“关于开展科创板公司‘提质增效重回报’专项行动的倡议”，上海昊海生物科技股份有限公司（以下简称“公司”）自2024年起，编制了公司的2024年度、2025年度“提质增效重回报”行动方案，并按时发布半年度评估报告。为延续2024年度、2025年度行动方案之成果，持续推动提升公司质量和投资价值，公司制定了《上海昊海生物科技股份有限公司2026年度“提质增效重回报”行动方案》，并对2025年度“提质增效重回报”行动方案进行年度评估。该方案于2026年3月20日经公司第六届董事会第七次会议审议通过。具体如下：

一、承压砥砺前行，协同整合提效

2025年是公司在复杂经济与产业变局中承压前行的一年。公司紧密围绕医美、眼科、骨科、防粘连及止血四大核心业务板块，积极应对外部环境的机遇与挑战，持续深化产品创新、市场拓展和精益管理。2025年，公司营业收入、主营业务收入分别为247,299.81万元、245,882.06万元，较上年度分别减少8.33%、8.69%。

于医疗美容与创面护理领域，公司已形成覆盖玻尿酸、表皮修复基因工程制剂、射频及激光设备四大品类的业务矩阵。2025年，公司医疗美容与创面护理产品共实现营业收入104,007.76万元，较上年度减少15,503.72万元，降幅为12.97%。主要系受玻尿酸产品销售收入的下降所致。增值税税率变化、定位大众入门级的“海薇”、“姣兰”玻尿酸产品需求阶段性显著下降，导致玻尿酸产品2025年营业收入较上年度减少17,244.11万元（降幅为23.26%）。但与此同时，公司通过“海魅”“海魅韵”“海魅月白”等高端“海魅”系列产品稳固自身行业学术领先地位，增强客户对公司高端玻尿酸产品的黏性，为玻尿酸产品线的收入贡献了可观的增量，确保公司玻尿酸产品市场份额稳居前列。2025年12月，无痛交联“姣兰”玻尿酸产品获批，进一步扩充公司玻尿酸产品线。人表皮生长因子产品“康合素”贡献了一定的销售增量，实现营业收入

20,428.91 万元，较上年度增加 1,498.49 万元，增长 7.92%。射频及激光设备产品整体销售收入与上年度基本持平。

于眼科领域，公司眼科业务已覆盖白内障治疗、近视防控与屈光矫正及眼表治疗领域，并已在眼底病治疗领域布局多个在研产品。公司是国内第一大眼科粘弹剂产品的生产商。根据标点医药的研究报告，公司眼科粘弹剂产品 2024 年的市场份额从 2023 年的 46.98% 增长至 51.42%，连续十八年位居中国市场份额首位。受集采政策及 DRG/DIP 政策等的综合性影响，公司人工晶状体产品销售收入较上年度减少 8,955.24 万元，降幅为 27.30%，整体眼科产品实现主营业务收入 72,473.45 万元，较上年度减少 13,291.52 万元，降幅为 15.50%。公司通过积极优化销售结构以弥补毛利损失。其中，中端预装式非球面产品迅速替代普通球面及非球面产品，销量较上年度增长 21.68%，销售收入占人工晶状体产品线收入比重从上年度的 18.37% 增长至本报告期的 27.74%。在近视防控领域，面对消费市场疲软和品类内部竞争加剧的双重压力，公司自主研发的“童享”、“童靓”品牌角膜塑形镜产品凭借更高透氧率的材料性能和更先进的设计理念，处方片销量较上年逆势增长 61.06%，一定程度对冲了公司代理的角膜塑形镜业务下降的不利影响。

于骨科领域，公司是国内唯一拥有全系列规格骨科玻璃酸钠注射液产品以及以三类医疗器械注册的关节腔粘弹补充剂产品的企业。公司是国内第一大骨科关节腔粘弹补充剂生产商。根据标点医药的研究报告，2024 年，公司已连续十一年稳居中国骨关节腔注射产品市场份额首位，市场份额从 2023 年的 41.61% 增长至 44.43%。2025 年，公司骨科产品实现营业收入为 42,770.31 万元，较上年度减少 2,882.80 万元，降幅为 6.31%，主要是公司医用几丁糖（关节腔内注射用）产品除受到增值税率调增的影响外，销售模式的转变导致平均销售单价也随之下降。面对价格压力，公司将持续优化销售策略，巩固并扩大市场份额。

于防粘连领域，公司拥有医用几丁糖（防粘连用）、医用透明质酸钠凝胶产品。根据标点医药的研究报告，2024 年，公司生产的手术防粘连产品的中国市场份额为 25.87%，连续 18 年稳居市场首位。于止血领域，公司拥有的医用

胶原蛋白海绵、猪纤维蛋白粘合剂产品。2025年，公司防粘连及止血产品共实现主营业务收入22,962.51万元，较上年度增长8,398.35万元，增幅为57.66%。主要系公司自主研发的猪纤维蛋白粘合剂产品“康瑞胶”被纳入《上海市生物医药“新优药械”产品目录》（第四批），迅速完成“康瑞胶”产品在上海、河南等部分地区的市场准入，打开了营销新局面。

2026年，公司将继续深入推进内部资源调度，通过全产业链协同与创新驱动，在努力化解风险的同时持续提升核心竞争力：第一，深化研发创新驱动，构筑高端产品护城河。公司将聚焦核心技术壁垒，加速推进眼科、医美、骨外在研重磅产品的临床与注册进程。同时，依托新设子公司取得生物羊膜、脱细胞异体真皮软组织补片等同种异体组织材料产品在国内的代理权，切入再生材料领域。通过布局前述材料在整形修复、骨外科、眼科等领域的应用，丰富公司四大核心板块的产品矩阵；第二，强化营销体系协同，提升市场渗透与品牌势能。在医美领域，深化“海薇-姣兰-海魅-海魅月白”四代玻尿酸的差异化定位，重点打造“海魅”高端形象，强化“姣兰唇”新适应症的市场教育。协同全资子公司EndyMed，推广“黄金微针+玻尿酸”组合方案，通过全方位赋能下游机构，实现1+1>2的渠道效应。在眼科领域，整合人工晶状体营销团队，在集采新常态下发挥全产品线与成本优势，优化供应链与销售策略。深挖“童享”“童靓”品牌潜力，加速渗透消费市场；第三，动态跟踪人工晶状体国采及骨科、外科产品的省际联采动向，灵活应对，凭借多品牌、多规格优势积极应标，以价换量、巩固并扩大市场份额。同时，充分利用“康瑞胶”入选上海“新优药械”的政策红利，加速全国范围内的市场准入与医保对接，提升市场占有率。

二、多维精细化管理，推动公司稳健发展

1. 资产管理

近年来，公司积极加强资产管理，重点强化应收账款和存货的管理。在应收账款上，公司加大了催收力度，持续跟踪监控逾期应收账款的回款进展，并对存在信用风险的客户采取减少或停止赊销的措施，从而有效提升了经营活动的现金流入。报告期末，本公司的应收账款余额为27,100.40万元，较上年末减

少 4,510.64 万元，同比下降 14.27%，2025 年度的应收账款周转率由 2024 年度的 8.38 次提高到 8.42 次。此外，公司持续监控各产品的市场销售与生产情况，针对市场需求阶段性回落等影响，公司及时调整生产节奏。报告期末，本公司的存货余额为 52,287.51 万元，同比增加 6.57%，2025 年度存货周转率由 2024 年度的 1.60 次相应调整至 1.45 次。整体存货规模与结构仍处于合理且风险可控的水平。公司采取了一系列有效措施，总资产周转率从 2020 年末的 0.21 次提升至 2025 年末的 0.36 次，资产运营效率显著提高并保持稳定。

自成立以来，本公司持续保持较高水平的盈利，经营性现金流稳健为正。为防范企业经营中的不确定性风险，公司持续保有充裕的现金储备。截至报告期末，本公司的货币资金余额约为 244,676.92 万元。2026 年，公司将继续加强现金管理，进一步提升资金使用效率，更加注重投资者回报，实现资金安全与收益的平衡。

2. 营销管理

公司多年来注重对专业化学术推广体系的建设，吸引和培养了一批兼具临床经验和营销经验的专业人士。凭借先进的技术实力、严格的产品质量管理、专业的营销服务和管理团队，公司持续优化“直销+经销”的多元销售网络。目前，公司已与全国数千家二级甲等以上公立医院，以及全国主要大型民营医疗美容连锁医院建立了长期稳定的业务伙伴关系。

报告期内，本公司对前五名客户的销售额 33,020.22 万元，同比提升 33.14%，占年度销售总额的 13.44%。公司整体客户结构健康分散，不存在依赖少数大客户的情形，且前五名客户均非本公司关联方。报告期内，前五名客户销售额实现大幅提升，主要得益于公司与第四名客户达成并落地了战略合作协议，以及第五名客户自身业务需求提升的影响。这些业务进展体现了核心客户对本公司产品的高度认可，客户黏性进一步增强。

报告期内，本公司实现归母净利润为 25,100.86 万元，较上年度下降 40.30%，主要系受多重外部客观因素叠加影响。本公司人工晶状体业务经营业绩不及预期，基于审慎性原则，本公司对下属从事美国进口 Lenstec 品牌人工晶状体业务的子公司深圳新产业商誉计提减值准备约 1.41 亿元，以及对下属从

事 Aaren 品牌人工晶状体产品生产和销售的美国子公司 Aaren 所持有的无形资产-品牌计提减值准备约 2,500.00 万元所致。尽管受上述大额资产减值准备计提的影响，2025 年本公司归母净利率仍保持在 10.15% 的稳健水平，充分展现出公司在复杂市场环境中的韧性与持续盈利能力。展望 2026 年，公司将继续聚焦核心业务，推动销售回报效益的持续提升，为股东创造更大价值。

3. 杠杆管理

截至 2026 年 3 月 19 日，根据已披露的医药制造业（新证监会行业分类）公司 2025 年年报，医药制造业的资产负债率中位数为 29.95%，本公司基于稳健经营的原则，报告期末的资产负债率为 16.60%，保持较低且健康的水平。截至本报告期末，公司无逾期借款。科学的杠杆配置不仅有效推动了公司业绩的增长，更为未来的持续稳健发展奠定了坚实基础。

4. 募投项目建设

报告期内，公司投入募集资金总额为 10,452.37 万元，已累计投入募集资金总额为 138,048.81 万元，投入进度达 90.25%。公司在建的募投项目为“上海昊海生科国际医药研发及产业化项目”，2025 年度投入募集资金总额为 10,452.37 万元，自项目建设以来累计投入募集资金 113,163.46 万元，投入进度达 88.12%。由于药品生产车间调试、环节打通工作比较复杂及药品生产许可证的申请周期相对较长，经 2025 年 11 月 7 日召开的第六届董事会第五次会议审议批准，将部分药品车间实施进度调整至 2027 年 6 月达到预定可使用状态。报告期末，该项目已经完成全部建筑、工程建设以及设备的采购和安装，处于设备验证、试生产及申请生产许可阶段。2026 年 1 月，已取得医疗器械生产许可证，相关生产车间将逐步投入生产使用。使用超募资金建设的“建华生物奉贤基地一期建设项目”已于 2021 年底完工，并于 2022 年起开始投入使用，累计投入的募集资金金额为 4,749.56 万元。该项目投产促进了产能利用率的提升，于报告期内，实现 11,064.14 万元的效益（包含建华生物在奉贤厂区生产的所有产品的收入）。

为提高募集资金使用效率，在确保不影响募集资金项目建设和使用、募集资金安全且不变相改变募集资金用途的情况下，经公司董事会审议批准，公司使用暂时闲置募集资金进行现金管理，购买安全性高、流动性好、有保本约定

的大额存单，报告期末余额为 26,000.00 万元。通过闲置募集资金的现金管理，既保障募集资金安全，又获得了较为可观的收益。截至报告期末，募集资金实现累计 17,875.57 万元收益。

2026 年，公司将继续积极推进“昊海生科国际医药研发及产业化项目”，尤其是药品生产车间的设备调试、生产验证及药品生产相关许可申请等工作，以在 2027 年 6 月达到全面可使用状态。

三、坚持研发创新驱动，培育新质生产力

公司一贯高度重视研发创新工作，在坚持内部自主研发为主体的同时，也注重与国内知名高校、科研院所和大型三甲医院的合作研究及技术开发。目前，公司拥有国家级企业技术中心、国家级博士后科研工作站、两个国家级研发平台，以及四个省部级技术及研发转化平台和一个上海市院士专家工作站，已在中国、美国、英国、法国、以色列建立一体化的研发体系，形成国内外互动的研发布局。截至报告期末，公司的研发团队由 386 名研发人员组成，占公司员工总数的 18.29%，其中博士学历 25 人、硕士学历 111 人。

2025 年，公司有序推进各研发项目，取得了较为积极的进展。其中，多款产品获得注册批文，疏水模注散光矫正非球面人工晶状体、预装式疏水模注散光矫正非球面人工晶状体分别于 2025 年 1 月、2 月获得国家药监局颁发的三类医疗器械产品证书；本公司的第一款无痛交联注射用交联透明质酸钠凝胶产品、皮肤护理用胶原蛋白复合溶液产品均于 2025 年 12 月获批上市。亲水非球面多焦点人工晶状体、创新疏水模注非球面三焦点人工晶状体产品、疏水模注延展焦深型人工晶状体、亲水连续视程人工晶状体、高透氧巩膜镜产品、第二代房水通透型 PRL、纠正颞部凹陷用交联透明质酸钠凝胶等产品均于本年度完成临床试验，进入注册申报阶段。线性精密交联水光注射剂、注射用羟基磷灰石微球首款产品、智能交联胶原蛋白溶液、长效交联玻璃酸钠注射液产品等多个项目于 2025 年进入临床试验并有序推进。LBM801 骨关节腔注射液分别于 2025 年 10 月和 2025 年 12 月获得关节软骨损伤适应症和骨关节炎适应症的临床批件。此外，本公司的国际创新的眼内填充用生物凝胶产品已于 2026 年 3 月获批上市。

在知识产权方面，报告期内，公司共新增获授权知识产权 46 项，其中，发明专利 20 项、实用新型专利 16 项。至 2025 年底，公司总计拥有获授权知识产权 530 项，包括发明专利 169 项、实用新型专利 241 项、外观设计专利 71 项、软件著作权 49 项。截至 2025 年末，公司及控股子公司中，共有 2 家企业通过国家级专精特新“小巨人”企业认定、3 家企业被评为国家级或地方级“企业技术中心”、1 家企业被评为“国家知识产权示范企业”、1 家企业被评为“国家知识产权优势企业”、5 家企业通过省级“专精特新中小企业”认定、9 家企业被评为“国家高新技术企业”、5 家企业被评为国家级“科技型中小企业”、4 家企业获得企业知识产权管理体系认证。

2026 年，公司将深化中国、美国、英国、法国、以色列研发资源的全球协同，通过深耕前沿技术与创新性产品开发，加速将科技成果转化为“新质生产力”，以创新红利引领公司高质量发展。在眼科领域，加快推进第二代房水通透型 PRL 产品、连续视程人工晶状体、新型超高透氧（DK180）角膜塑形镜产品的注册申报与临床试验；在医美领域，将按计划推进各系列无痛交联玻尿酸产品、纠正颞部凹陷等多个不同适应症玻尿酸产品、胶原蛋白、水光注射剂产品以及注射用羟基磷灰石微球组织填充剂产品等研发项目，进一步完善产品线；在骨科与外科领域，加快推进 LBM801 骨关节腔注射液、长效交联玻璃酸钠注射液等新产品的临床试验，为中长期增长储备新动能。

四、稳定现金分红，增强投资信心

为进一步明确对股东的分红回报，增强利润分配决策的透明度和可操作性，公司制定《上海昊海生物科技股份有限公司未来三年（2025 年-2027 年）股东分红回报规划》（以下简称“《规划》”）并经 2024 年度股东周年大会审议通过。根据《规划》，公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 20%。

公司于 2025 年 7 月底前完成了 2024 年度现金红利的发放，共计发放现金红利 137,239,800.00 元（含税），占公司 2024 年度合并财务报表归属于母公司股东的净利润的 32.64%；于 2025 年 10 月底前完成了 2025 年半年度现金红利

的发放，共计发放现金红利 91,493,200.00 元（含税），占公司 2025 年半年度合并报表归属于上市公司股东净利润的 43.35%。

公司亦积极开展股份回购。2025 年度，公司累计回购 A 股股份 1,339,675 股，占公司截止 2025 年年末总股本 230,561,595 股的 0.58%，成交总金额约为 7,332.93 万元（不含交易税费）；累计回购 H 股股份 3,016,900 股，占公司截止 2025 年年末总股本的 1.31%，使用资金总额约 8,098.53 万港元（不含交易税费），截至本方案披露日，已回购的 H 股均已完成注销。

2026 年，公司将继续坚守价值创造，贯彻落实公司分红政策，积极回报投资者。基于 2025 年度经营业绩、财务状况及 2025 年半年度分红情况，拟实施 2025 年度利润分配预案为：以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣除公司回购专用证券账户中股份为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 6.00 元，以利润分配预案审议日的股份基数计算，合计拟派发现金红利 135,679,680.00 元（含税）。同时，公司董事会将提请股东会授权制定 2026 年中期分红方案，以便在满足中期分红的条件下，能够根据公司与市场情况，更加灵活地制定和实施中期分红。公司亦将提请股东会授予董事会回购 H 股股份的一般性授权，以便公司可根据市场情况及需要适时开展 H 股股份的回购。

五、优化公司治理与内部控制，筑牢高质量发展根基

近年来，随着新《证券法》与新《公司法》的深入实施，中国证监会相继推出一系列配套监管规则，大力推动资本市场迈向高质量发展。公司始终将完善公司治理与规范运作视为企业稳健发展的基石，紧跟监管动态，持续优化公司治理体系。

2025 年，公司贯彻监管要求，对治理结构进行了调整。公司取消监事会，由原“股东会、董事会、监事会、管理层”的治理结构，调整为“股东会、董事会和管理层”叠加“审计委员会”的“新三会一层”结构，由审计委员会承接监事会的监督职权。同时，充分发挥董事会专门委员会的专业辅助作用与独立董事的监督制衡及专业咨询功能。权责分明、科学高效的治理机制，为维护公司整体利益及中小股东合法权益提供了坚实保障。

在制度建设方面，公司根据境内外监管规则的变化，并结合公司经营情况，修订了《公司章程》及其附件、董事会各专门委员会工作细则、《独立董事工作细则》《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》《募集资金管理制度》《信息披露事务管理制度》《内部审计制度》《风险评估管理制度》等制度。此外，制定了《市值管理制度》《舆情管理制度》，废止了《监事会议事规则》。

在内部控制方面，公司围绕“风险导向、全覆盖、闭环管理”主线，对母子公司内部控制有效性进行了系统评估并积极整改。评估贯穿组织治理、战略与风险管理、研究与开发、采购管理、销售管理及资产管理等业务领域，以查促优，持续优化内部控制环境。公司继续深化内部控制体系建设，全面修订、完善内部控制各项制度，包括但不限于《招聘管理制度》《服务采购管理制度》《研发管理制度》《培训管理制度》《异动管理制度》等，为内部控制流程与执行依据提供有力支持。

2026年，公司将继续坚守合规底线，动态完善治理与内控体系，重点推进以下工作：贯彻落实新修订的《上市公司治理准则》，制定出台《董事、高级管理人员薪酬管理制度》，强化高管薪酬与公司业绩目标的联动，建立健全与长期可持续发展相适应的激励约束机制；组织董事、高管等“关键少数”积极参与监管机构及上市公司协会的培训课程，精准把握资本市场新规与监管趋势，全面落实证监会关于提升监管执法效能和投资者保护水平的要求；持续优化内部控制环境并加强整改跟进，确保整改措施有效落实。立足生产、采购、销售等关键业务循环，定位管控薄弱区域进行规范要求、打通部门/业务线间的壁垒，聚焦资源整合，提升管理效率。

六、夯实信披基石，深化投资者沟通

信息披露是连接公司与资本市场的桥梁，也是传递企业价值、辅助投资者决策的核心基石。公司始终高度重视信息披露工作，严格遵守相关法律法规及《信息披露事务管理制度》，扎实履行信息披露义务。2025年，公司累计发布定期报告4份、A股临时公告53份、上网附件41份、海外监管公告89份。公告内容覆盖了股份回购、利润分配、募集资金管理、三会决议及对外投资等重大事项。

在做好高质量披露的同时，公司亦高度重视与投资者的双向互动。依托新媒体矩阵与线上线下融合的多维渠道，不断深化与广大投资者的良性沟通。2025年度，公司举办了4场业绩说明会，其中，参加上海证券交易所组织的中英双语业绩说明会，面向全球投资者，围绕公司经营成果、创新亮点、财务状况、业务规划及未来发展目标等与投资者进行了充分沟通。同时，公司继续采用现场会议和网络投票相结合的方式召开股东会，切实保障广大投资者便捷参会并依法行使股东权利。累计组织投资者交流活动27场，接待机构投资者来访166家次。在日常沟通中，公司通过投资者专线、公开邮箱及“上证e互动”等平台，畅通个人投资者咨询渠道，确保中小投资者的关切得到及时、专业的回应。

2026年，公司将以合规为准绳，持续精进信息披露与投资者关系管理工作，提升披露质量与有效性。在互动交流方面，公司计划开展不少于4次投资者接待日/业绩说明会，并视实际情况由董事长或总经理亲自带队，与投资者开展面对面深度交流。此外，公司将推进投资者关系管理的数字化转型，构建互动数据可视化分析体系，以更加精准、高效的方式回应市场关切，与广大投资者共筑互信、共赢的良性生态。

七、其他事宜

公司将持续跟踪评估“提质增效重回报”行动方案的落实情况，及时履行信息披露义务。公司将坚守初心、深耕主业，提升核心竞争力、盈利能力及抗风险能力。公司将以稳健的经营管理、规范的公司治理、透明的信息披露以及积极的投资者回报为抓手，保护广大投资者的合法权益。在积极践行上市公司责任与担当、树立良好资本市场形象的同时，为促进资本市场的平稳健康发展贡献力量。

本报告所涉及的公司规划、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，敬请投资者注意相关风险。

上海昊海生物科技股份有限公司董事会

2026年3月20日