

# 山东威高骨科材料股份有限公司

## 2025 年度“提质增效重回报”行动方案的评估报告

### 暨 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《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，公司严格落实相关要求，围绕经营提质、管理增效、价值提升、股东回报主线，全面推进 2025 年度“提质增效重回报”行动方案落地实施。现将 2025 年度执行情况进行评估，并制定 2026 年度行动方案，请各位董事审议。

#### 一、聚焦骨科产业高质量发展，构建全链条骨科生态，推进国际化战略落地

2025 年，公司紧扣骨科行业微创化、智能化、生物材料创新发展趋势，坚持内生增长与外延拓展并重，持续巩固骨科核心植入物板块优势，加快骨科智能设备与耗材、功能修复与组织再生两大新兴板块布局，初步形成“植入物+设备+生物材料+数字诊疗”一体化产业格局。公司产品全面覆盖脊柱、创伤、关节、运动医学、微创设备、组织修复、人工骨、骨科诊断设备等领域，已成为国内骨科产品线最齐全、综合竞争力领先的民族企业。公司以上海总部建设为战略抓手，全面搭建集团管理中心、国际创新研发中心、全球营销中心、智能制造中心，推动研发、营销、生产、管理、人才体系全面升级，为高质量发展奠定坚实基础。

2026 年，公司将继续以科技创新与国际化双轮驱动，坚定打造全球领先的骨科医疗科技企业。依托上海总部全面运营，强化医工转化与临床创新能力，聚焦早期干预、精准诊断、微创治疗、功能修复全周期诊疗方案，持续完善骨科全产业链布局。同时加快全球化步伐，提升海外市场收入占比，推动公司从国内头部向国际化骨科平台迈进。

#### 二、深化营销体系改革，优化渠道与运营效率，持续提升市场竞争力

2025 年，公司积极把握集采政策机遇，稳供保价、拓院增量，终端医疗机构覆盖数量稳步提升，核心产品市场份额持续增长。通过多品类协同销售、术式推广与学术支持，进一步增强客户粘性，巩固国产龙头地位。公司全面推进营销组织变革，实施以专业产线为核心的事业部利润中心制，进一步提升销售团队专业化、精细化服务能力，强化临床学术引领与市场覆盖。公司持续优化“经销+

配送”双模式，搭建“商业平台 + 自建库 + 寄售”混合供应链体系，推动北京、上海、郑州等区域中心仓互联互通，提升物流响应速度与终端覆盖效率。

2026年，公司将持续深化营销体系改革，全面落地事业部利润中心运营机制，提升各产线独立经营与盈利贡献能力。持续优化经销商分级管理，强化战略客户与核心渠道建设，提升渠道管控与服务能力。进一步完善数字化库存管理系统，提升寄售与配送效率，降低渠道库存压力。围绕“设备 + 耗材”一体化解决方案，推动创新产品快速入院，提升标外产品与高附加值产品收入占比，实现营收规模与盈利质量同步提升。

### **三、坚持创新驱动发展，完善研发体系，提升新质生产力水平**

2025年，公司坚持以临床需求为导向，构建“临床需求—研发转化—注册取证—产业化”全链条创新体系，成立上海医工转化中心，强化医工协同与成果转化效率。全年研发成果显著，新增一类医疗器械备案凭证35项、二类注册证18项、三类注册证32项，产品矩阵持续丰富。公司重点布局骨科微创有源设备、智能诊疗设备、生物活性材料、组织修复产品等前沿领域，通过并购整合与自主研发并举，完善骨科微创、能量平台、手术动力、数字诊断等产品布局，推动骨科诊疗向精准化、智能化、微创化升级。

2026年，公司将持续加大研发投入，聚焦微创化、智能化、生物材料、可降解材料、骨科康复等方向，加快关键技术攻关与新产品迭代。完善研发项目管理机制，强化节点管控与成果导向，提升注册取证效率。深化与临床专家、科研机构合作，加快创新术式与创新产品转化，形成“研发一批、注册一批、上市一批、迭代一批”的良性循环。持续推进核心原材料国产化与工艺升级，降低成本、提升质量，不断增强公司核心技术壁垒与新质生产力。

### **四、加快全球化布局，拓展海外市场，提升国际品牌影响力**

2025年，公司稳步推进国际化战略，组建专业海外注册与市场团队，加快产品国际认证步伐。脊柱、创伤、关节等核心产品已获得欧盟、东南亚、拉美、非洲等多个国家和地区市场准入，海外布局初具规模。公司以重点区域为突破，深耕东南亚、拉美等战略市场，通过多品类协同、学术推广、国际展会、海外医师培训等方式，提升“威高骨科”品牌国际知名度与认可度，海外业务实现稳步增长。

2026年，公司将全面实施海外“三级市场开发”策略，加快CE等国际认证进程，扩大海外产品覆盖范围。优化海外渠道体系，甄选优质经销商，提升区

域覆盖与市场渗透能力。强化海外合规管理、供应链保障与本地化服务能力，推动海外业务从产品出口向品牌化、本地化运营升级。持续拓展全球空白市场，构建全球化营销网络，不断提升海外收入占比，助力公司成为具有全球竞争力的骨科企业。

### **五、完善公司治理体系，强化合规运作，夯实高质量发展基础**

2025 年，公司严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》等法律法规要求，不断健全法人治理结构，规范股东会、董事会、经营管理层运作，确保权责清晰、制衡有效、运行规范。董事会各专门委员会履职到位，独立董事依法独立履职，充分发挥专业决策与监督作用。公司持续完善内控制度与风险管理体系，强化合规管理、信息披露管理与关联交易管理，全年运作规范有序，未发生重大违法违规情形。

2026 年，公司将持续提升治理现代化水平，进一步完善内控体系与风险防控机制，强化关键环节管控，提升决策科学性与运营规范性。持续加强董事及高级管理人员合规培训，提升规范运作意识。充分发挥各专业委员会与独立董事作用，提升治理效能，切实维护全体股东特别是中小股东合法权益，为公司高质量发展提供坚强治理保障。

### **六、健全投资者沟通机制，优化投资者关系管理，传递公司长期价值**

2025 年，公司严格执行投资者关系管理制度，通过电话、邮件、上证 e 互动、现场调研、策略交流会、年度股东会、业绩说明会等多种渠道，与投资者保持高效、透明、及时的沟通，主动传递公司经营成果、发展战略与长期价值。公司严格履行信息披露义务，确保披露内容真实、准确、完整、及时、公平，保障中小投资者知情权、参与权、监督权。

2026 年，公司将持续提升投资者关系管理水平，计划召开不少于 4 场业绩说明会，由公司董事长、总经理、财务负责人、董事会秘书等关键管理人员亲自参与，直面投资者提问。持续丰富沟通形式，拓宽沟通渠道，加强与机构投资者、分析师及中小投资者的常态化交流，及时回应市场关切，增进市场对公司内在价值的认可，维护公司良好资本市场形象。

### **七、强化股东回报，完善分红机制，切实提升投资者获得感**

公司始终坚持与股东共享发展成果，严格按照法律法规、《公司章程》及监管要求，执行持续、稳定、合理的利润分配政策，积极以现金分红回报广大投资者。2025 年，公司认真落实“重回报”要求，实施中期现金分红，并拟定年度

分红方案。全年中期及年度合计现金分红总额占当期归属于母公司股东净利润比例超过 50%，分红力度持续提升，充分体现了公司对股东长期价值的重视。截至目前，公司累计现金分红金额已超 6.15 亿元，切实回报投资者。

2026 年，公司将继续保持分红政策的连续性、稳定性与透明度，在保证可持续经营的前提下，进一步优化分红机制，提高股东回报水平。公司拟提请股东大会授权董事会，根据经营情况实施中期现金分红，推动分红常态化、多元化，切实增强投资者尤其是中小投资者的获得感与满意度。

#### **八、健全长效激励约束机制，绑定核心人才，实现股东与员工共赢**

2025 年，公司顺利实施限制性股票激励计划，向核心管理人员、技术骨干及业务骨干授予限制性股票，有效绑定核心人才与公司长期发展利益，激发团队积极性与创造力，促进公司经营目标实现与长期价值提升。

2026 年，公司将持续推进长效激励机制建设，按计划完成首期股权激励归属工作，进一步优化激励与约束机制，吸引、保留、激励优秀人才。通过科学的业绩考核与价值分配，将股东利益、公司利益与员工利益紧密结合，营造共创、共担、共享的发展格局，推动公司持续健康发展，为股东创造更大价值。

2026 年，公司将以更高标准、更实举措推进“提质增效重回报”各项工作，以高质量经营、高效能管理、高比例回报、高水平治理，不断提升核心竞争力与投资价值，切实回馈广大投资者信任与支持。

山东威高骨科材料股份有限公司董事会

2026 年 3 月 28 日