

无锡祥生医疗科技股份有限公司

2024 年度“提质增效”行动方案的半年度评估报告

为贯彻中央经济工作会议、中央金融工作会议精神，落实关于开展科创板上市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议，无锡祥生医疗科技股份有限公司（以下简称“祥生医疗”或“公司”）积极践行以投资者为本的理念，基于对公司经营状况和未来发展前景的信心，围绕紧跟国家政策、加大研发投入、优化经营管理水平、加强投资者沟通等方面，制定了《无锡祥生医疗科技股份有限公司 2024 年度“提质增效”行动方案》（以下简称“行动方案”），具体行动方案公司已于 2024 年 4 月 19 日刊登在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）。

一、紧跟国家政策，推动行业高质量发展

公司紧跟国家政策号召，集中力量攻克“高精尖”技术，推动医疗设备换新升级，重磅打造的 SonoFamily 系列产品由全新的凌云平台、多种高端成像技术和智能化技术共同支撑，产品性能得到大幅提升。其中高端轻薄笔记本超声 SonoAir、高端台式超声 SonoMax 先后在 2024 年内获得国内市场准入许可，积极响应国务院发布的《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，为高效医疗卫生服务体系建设提供升级换代医疗影像设备。

二、加大研发投入，增强科技创新水平

报告期内，公司持续加大新产品研发力度，继续保持高比例的研发投入，研发投入 39,069,886.01 元，占营业收入 15.78%，同比增长 3.73%。报告期内，公司新增专利授权 19 项，其中新增发明专利授权 17 项；新增知识产权申请 26 项，其中发明专利申请 4 项。截至报告期末，公司累计拥有发明专利 138 项（其中有效授权国际专利 8 项）。报告期内，公司新增微小血管成像、产科 AI、小型化超声系统低功耗技术共 3 项核心技术，在便携超声和高端超声方面取得技术突破，实现产品升级。其中，微小血管成像为采用 N 组超声平面波束获得以较快速度获得 N 帧显影图像，缩短相邻帧的时间间隔，同时结合波束合成和斑点追踪从而提高超声图像的分辨率，能够清楚显示微小血管血流状态；产科 AI 技术为胎儿超声标准切面的识别方法，全自动且实时的寻找出扫查过程中的各类型标准切面并提供测量信息，简化了操作流程，缩短了医生寻找标准切面的时间，也克服了现有技术中自动识别产前超声标准切面方法依赖神经网络预测的置信度高低评判标准切面、导致选择的标准切面准确率低的缺陷；小型化超声系统低功耗技术，通过整个系统层面的优化来控制提升工作效率，

降低功耗，延长工作时间。

三、优化经营管理，提升发展质效

1. 加强市场开拓，完善全球服务体系

为进一步拓展全球业务，持续优化服务品质，提升全球服务能力，公司加强在全球的网点布局，本土化营销网络已覆盖北美、拉美、欧洲、非洲、亚洲等全球近 20 个国家或地区。报告期内，公司积极开拓国内外市场，亮相阿拉伯国际医疗器械展、欧洲放射学大会、全国可视化针刀技术临床研修班、中国国际医疗器械博览会、太湖湾生命健康未来大会暨博览会、巴西国际医疗器械展览会、“一带一路”医疗科技创新合作研讨会、美国国际医疗设备展等国内外行业展会、学术会议等 50 余场。通过精心策划的展会展示和互动，不仅精准传递了祥生专业化的品牌形象和精益求精的发展理念，还有效地提升了品牌的全球认知度，增强了市场渗透力，为公司的国际化战略奠定了坚实的基础。

为有效“普及超声、赋能医护、造福大众”，祥生医疗还于 4 月重磅启动了全球超声技术培训中心，对于全球服务体系的优化具有重要意义。一方面，理论与实操相结合的课程设置，让医护赋能行动更加常态化和系统化；另一方面。作为一个产学研医合作的平台，促进技术革新突破，实实在在地提升医疗服务的质量和效率。

2. 持续优化组织结构，激发人才活力与积极性

2024 年上半年，通过优化组织架构，打通价值链，提高了资源配置及整体运营效率。立足于公司年度人才战略，加大人才引进力度，尤其是在研发及海外销售领域，引进专家型研发领军人才及销售骨干，充实、壮大现有团队。同时，公司通过关键岗位发展通道设计、专项培训、单项激励等，不断提升组织能力，提高团队活力。

3. 强化质量管理体系，提升生产质量管理水平

2024 年上半年，公司以客户为中心，紧扣品质跃升主题，以“推进卓越质量管理，建立全价值链的质量策划与管控机制，推动全员参与全面提升产品质量，杜绝批量质量问题”为主线，从设计质量、制造质量、市场质量和供方质量四个纬度进行全面质量提升。

设计质量：在设计过程策划时，做好风险分析，提升员工技能知识。安排员工参加风险管理培训。时刻与时俱进，转换工作思路与方法，将风险思维运用到质量阀及项目评审中，针对产品“健康”层层严格把关。

制造质量：以质量红线、过程审核、分层审核等多种措施进行监视和测量制造全过程。以 PDCA 循环思路实施 QC 改善活动，建立快反机制等方法有效解决问题并提升制造质量。

市场质量：顾客满意度是市场质量最直观的表现。建立质量信息平台，接收内外部的质

量问题反馈。记录每一条质量反馈，分析问题，解决问题，建立宝贵的经验教训库，为服务好客户做好充分准备。

供方质量：从供应商大会，到质量道场；从一味讨论供方质量问题，到与供方经验共享，我们转变思想，将并立前行，共同提升。

四、持续加强投资者沟通，实现公司价值的传递

公司为切实履行好上市公司信息披露义务，制定了《无锡祥生医疗科技股份有限公司信息披露事务管理制度》，报告期内，公司认真按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第9号——信息披露工作评价（2023年8月修订）》等法律、法规和规范性文件以及《无锡祥生医疗科技股份有限公司章程》及相关公司制度履行信息披露职责。

同时为帮助投资者简明清晰了解公司经营情况，公司在定期报告披露后通过图文可视化形式对定期报告进行解读展示，并由公司董事长、总经理、董事会秘书、独董等人出席《祥生医疗2023年度医疗设备专场集体业绩说明会暨2024年第一季度业绩说明会》。另一方面，公司持续优化与投资者的沟通工作，通过接听投资者热线电话、上证E互动、邮件等多种方式与投资者沟通交流，加强与投资者的双向互动。

五、注重投资者回报，与投资者共享企业发展成果

报告期内，公司致力于主营业务的发展，不断优化和提升市场份额和经营质量，积极塑造产品在市场中的领先地位，并通过精细化的生产管理和技术创新，巩固竞争优势。公司坚持以长期、稳定、可持续的股东回报机制，回报广大投资者的信任与支持，已于2024年7月完成了2023年年度权益分派实施，以股权登记日登记的总股本扣减公司回购专用证券账户中股份为基数分配利润，每10股派发现金红利8元（含税），合计派发现金红利总额89,499,802.40元（含税），占公司2023年度合并报表归属上市公司股东净利润的比例为61.10%。公司力求实现社会贡献、股东利益和客户价值的最大化，与广大股东共享公司发展成果。

公司将认真执行并持续评估“提质增效”行动方案的具体举措，及时履行信息披露义务，努力通过良好的业绩表现、规范的公司治理、积极的投资者回报，切实履行上市公司的责任和义务，回馈投资者的信任，维护公司市场形象，共同促进资本市场平稳健康发展。

（以下无正文）

无锡祥生医疗科技股份有限公司董事会

2024年8月29日