

无锡祥生医疗科技股份有限公司

2024 年“提质增效”行动方案的年度评估报告

暨 2025 年度“提质增效”行动方案

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）。

2024 年度，公司切实履行并持续评估行动方案的具体举措，现将 2024 年“提质增效”行动方案的年度评估情况暨 2025 年度“提质增效”行动方案报告如下：

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。其中轻薄笔记本超声 SonoAir、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和提供升级换代医疗影像设备。

2025 年，公司将继续深化县域医共体数字化建设，以 AI 与 5G 技术为支撑，优化远程超声质控体系，强化基层诊疗规范化水平；依托便携式智能彩超设备，拓展县域及乡村医疗场景，促进优质资源下沉；加速 AI 辅助诊断系统应用，提升诊断效率与准确性，推动基层医疗服务智能化升级。通过技术、设备与服务的全域融合，构建智能设备与云端联动的服务生态，切实提升基层医疗可及性，助力破解群众就医难题。

二、加大研发投入，增强科技创新水平

2024 年公司研发投入 7,963.39 万元，占营业收入 16.99%。公司全年新增国内市场准入许可 5 项，国外市场准入许可 35 项；新增专利授权 48 项，其中新增发明专利授权 30 项；新增知识产权申请 66 项，其中发明专利申请 15 项。截至报告期末，公司累计拥有发明专利 151 项（其中有效授权国际专利 10 项）。报告期内，公司新增产科 AI、心脏疾病检测、微小血管成像、小型化超声系统低功耗技术、乳腺病灶分类、颈动脉超声自动多普勒、胸膜线自

动识别、超声图像去噪、掌上超声充电系统、超声探头防水设计共 10 项核心技术，在便携超声和人工智能超声方面取得技术突破，实现产品升级，尤其在超声人工智能领域，公司深度布局超声智能技术生态，以"超声人工智能+专科模型"双引擎驱动全场景革新，实现动态图像识别、疾病自动检测与测量、智能化诊断流程优化及多模态 AI 融合，建立覆盖设备研发-影像采集-诊断决策的智能化标准框架，打造 "精准筛查-智能诊断-个性康复"三位一体服务网络，支持乳腺、肝脏、心血管、颈动脉、甲状腺、妇产科等多个临床学科的智能诊断，具体包括实时图像分割、病灶特征提取、自动化测量以及结构化报告生成等功能，重构超声医学全流程决策路径。推动超声医学从经验驱动迈向数据智能时代，为临床医生提供有力的辅助工具，提升患者诊疗的质量与安全性，为全球医疗健康事业注入中国创新动能。

2024 年，公司入选国家专精特新“小巨人”企业，这一国家级荣誉的获得标志着公司在专业化、精细化、特色化和新颖化方面达到了行业领先水平；公司参与制定首部《掌上超声临床应用规范》全国团体标准，引领行业高质量发展；公司高端推车式产品荣获 2024 年苏锡常首台（套）重大装备，核心技术突破赢得广泛认可，小型化超声代表 SonoEye 掌超荣膺“创新应用模式示范奖”、获国际学术研究最佳综合评分、助力南京大学学生喜获全国竞赛一等奖，拓展精准医疗新的应用边界，轻薄笔记本超声 SonoAir 智能超声解决方案登上英国 BBC“女性健康”专栏，海外影响力持续扩大，公司系列产品荣登第十批优秀国产医疗设备产品目录，凸显卓越性能和优质服务。

2025 年，公司将进一步夯实技术壁垒，深化"原创研发+临床赋能"双引擎战略，加速推进 AI 技术在超声诊疗全流程的深度应用，打造全应用智能解决方案，推动超声医学从影像分析向精准诊疗的价值升级。

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

2024 年，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、亚洲等全球多个国家或地区。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（Arab Health）、欧洲放射学大会（ECR）、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（CMEF）、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（Hospitalar）、“一带一路”医疗科技创新合作研讨会、美国国际医疗设备展、中国医师协会超声医师分会年会暨 2024 中国超声医师大会、中华医学会第二十四次超声医学学术会议、北美放射学会年会（RSNA）、

德国杜塞尔多夫国际医院及医疗设备用品展览会（MEDICA）等国内外行业展会、学术会议等 150 余场。通过专业化展会策划与互动体验，祥生医疗彰显了专注品质的核心价值，有力提升全球市场认知度及渗透力，为国际化布局筑牢战略根基。

祥生医疗为践行“普及超声、赋能医护、造福大众”的企业使命，于今年 4 月正式启动全球超声技术培训中心，标志着公司全球服务体系进入专业化建设新阶段。该中心通过双轮驱动战略实现创新突破：一方面构建“理论授课+临床实操+场景模拟”三位一体教学体系，打造覆盖基础操作、专科诊断及前沿技术应用的阶梯式课程，推动医护人员技能提升进入标准化、可持续的发展轨道；另一方面搭建产学研医协同创新平台，汇聚全球临床专家、战略合作伙伴，聚焦超声影像人工智能、远程诊疗等关键技术攻关，实现创新成果向临床应用的快速转化，切实提升医疗服务质效。

2025 年，公司将全面升级市场拓展和服务体系，线上将依托精准数字营销扩大行业影响力，线下通过行业展会、学术峰会、临床实训等场景化活动推广临床实用价值，配套阶梯式培训，打造高效的市场响应服务体系，在精准触达客户、提升转化效能中构建可持续竞争优势。

2. 持续推出股权激励计划，激发人才活力与积极性

2024 年，公司通过优化组织架构，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。

报告期内，公司于 2024 年 9 月 27 日召开第三届董事会第八次会议及第三届监事会第七次会议、2024 年 10 月 16 日召开 2024 年第一次临时股东大会，会议审议通过了《关于公司<2024 年限制性股票激励计划（草案）>及其摘要的议案》等议案，并于 2024 年 10 月 22 日完成首次授予，确定 2024 年 10 月 22 日为授予日，以 13.5 元/股的授予价格向 30 名激励对象授予 475,500 股限制性股票。本次激励计划首次授予人数达 30 人，占 2024 年末总人数的 5.6%，首次授予限制性股票 475,500 股，占 2024 年末总股本的 0.42%。通过该激励计划设置的公司层面和个人绩效层面的双重考核指标，有效地激发每一位员工的工作积极性和创新创造力。

2025 年，公司将继续着力推进员工激励体系，持续完善和优化相关方案，深化管理层与公司股东之间的利益共担与共享机制，在充分激发管理层积极性和创造力的同时，也产生相

应的约束作用，从而鼓励员工和公司共同长远发展，进而为公司的长期稳健发展注入强劲动能。

3. 强化质量管理体系，提升生产质量管理水平

2024 年，在“一切以客户为中心”的经营理念指导下，公司紧密围绕客户需求分解目标，进一步加强质量体系内部控制要求，严格遵循标准化流程，进一步提升了关键客户的满意度，充分体现了公司以客户为导向的经营策略的有效性。

为保证产品质量的持续稳定，公司根据物料特性确定了重点供应商名录，坚决汰换不合格供应商，推动合作供应商对标高质量合作要求。与此同时，公司严格把控新供应商准入环节，对新供应商进行严格筛选和评估，成功构建了高质量循环供应链体系，为产品质量提供了有力保障。在加强物料质量管理的基础上，公司还对生产过程进行了全面的监控管理。通过运用 SPC、CPK 等统计学工具，公司能够有效监控和评估关键工序的良率。根据数据分析的结果，公司能够及时发现潜在风险，从而采取有效措施进行风险预防，保持产品良率的平稳。

2025 年，公司将继续秉持“团结奋斗、真抓实干”的工作理念，持续优化质量管理体系，确保其高效运行。公司计划引入 AI 质量管理工具，借助先进的技术手段，协助更加准确地监测和分析质量数据，通过不断的完善和改进，进一步提高质量管理体系的效率和效果。此外，公司还将继续加强质量培训，使员工更加深刻地认识到质量管理的重要性，从而提高全员质量意识和全员参与度，为公司的高质量发展奠定坚实基础。

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》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》《祥生医疗 2024 年半年度医疗设备专场集体业绩说明会》等投资者交流活动。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。

2025 年，公司将致力于不断提升信息披露的质量，确保信息的准确性、及时性和公平性。在公告及定期报告编撰过程中，充分考虑投资者的阅读理解需求，借助图表、数据量化信息等可视化形式，提高信息披露内容的可读性和有效性，降低投资者的阅读难度。同时，公司将进一步加强投资者关系管理，树立科学的市值管理理念，深化与投资者的互动交流，增强投资者对公司战略及长期投资价值的认同，提升公司的市场形象与品牌价值。

五、注重投资者回报，与投资者共享企业发展成果

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，2024 年 7 月，公司实施了 2023 年年度权益分派，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。

2025 年，公司将继续坚持创新驱动与高质量发展，持续完善投资者回报机制，保持稳定可持续的现金分红政策，让投资者充分分享公司发展成果，建立业绩增长与股东回报的联动机制，实现企业发展成果与投资者回报的动态平衡。公司将持续优化股东价值管理体系，积极构建长期、稳定、可持续的投资者回报机制，为股东创造更大价值，实现公司与投资者的共赢发展。

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。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等前瞻性陈述，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。

（以下无正文）

无锡祥生医疗科技股份有限公司董事会

2025 年 4 月 24 日