

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部份內容而產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



**Shanghai Haohai Biological Technology Co., Ltd.\***

**上海昊海生物科技股份有限公司**

(於中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)

(股份代號：6826)

### 海外監管公告

本公告乃由上海昊海生物科技股份有限公司（「本公司」）根據《香港聯合交易所有限公司證券上市規則》第 13.10B 條的規定刊發。

茲載列本公司在上海證券交易所網站刊登之《上海昊海生物科技股份有限公司 2024 年度“提質增效重回報”行動方案》，僅供參考。

承董事會命  
上海昊海生物科技股份有限公司  
主席  
侯永泰

中國上海，2024 年 3 月 8 日

於本公告日期，本公司之執行董事為侯永泰博士、吳劍英先生、陳奕奕女士及唐敏捷先生；本公司之非執行董事為游捷女士及黃明先生；及本公司之獨立非執行董事為沈紅波先生、姜志宏先生、蘇治先生、楊玉社先生及趙磊先生。

\* 僅供識別

# 上海昊海生物科技股份有限公司

## 2024 年度“提质增效重回报”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，落实以投资者为本的理念，推动上海昊海生物科技股份有限公司（以下简称“昊海生科”或“公司”）持续优化经营、规范治理和积极回报投资者，大力提高公司质量，助力信心提振、资本市场稳定和经济高质量发展，公司制定了“提质增效重回报”行动方案，并于 2024 年 3 月 8 日经公司第五届董事会第二十次会议审议通过。具体如下：

### 一、专注现有业务领域，巩固提高公司主业竞争力

昊海生科是一家从事医疗器械和药品研发、生产和销售业务的科技创新型企业，致力于通过技术创新及转化、国内外资源整合及规模化生产，为市场提供创新医疗产品，逐步实现相关医药产品的进口替代，成为生物医用材料领域的领军企业。经过十余年不断自主创新发展与产业整合，已在眼科、医疗美容与创面护理、骨科、防粘连与止血四个主要业务领域取得了行业领先优势。2023 年，公司实现营业收入 265,403.91 万元，较上年度增加 52,376.31 万元，同比增长 24.59%。

于眼科领域，公司专注于为患者提供全面的眼健康解决方案。公司是国际领先的人工晶状体厂商，已构建完整的人工晶状体产业链，拥有涵盖各主要材质、光学设计及附加功能品类的全系列人工晶状体产品组合。根据标点医药的研究报告，2022 年，本集团生产的眼科粘弹剂产品中国市场份额为 44.52%，连续 16 年位居市场份额的首位，是国内第一大眼科粘弹剂生产商。在近视防控与屈光矫正领域，公司拥有“童享”、“迈儿康 myOK”、“亨泰 Hiline”三大角膜塑形镜（“OK 镜”）品牌，可以为青少年提供多样化的近视防控与矫正产品方案，公司自主研发的 PRL 产品可以为成年近视患者提供近视矫正方案。在眼表及眼底疾病领域，公司已有眼舒康润眼液、盐酸莫西沙星滴眼液等产品。公司

下属子公司 Contamac 是全球最大的独立视光材料生产商之一，为全球 70 多个国家和地区的客户，供应人工晶状体及角膜塑形镜等视光产品的原材料。

于医疗美容领域，公司已形成覆盖医疗美容及生活美容的业务矩阵，以满足终端客户针对表皮、真皮以及皮下组织的全方位医美消费需求。公司拥有“海薇”、“姣兰”、“海魅”三款广受市场认可的玻尿酸产品组合，第四代有机玻尿酸产品已处于注册审评阶段，公司法国玻尿酸子公司 Bioxis 的 Cytosial 玻尿酸产品现已在欧洲及中东市场销售，正在推进其在国内的注册上市。公司的“康合素”为国内唯一与人体天然 EGF 拥有完全相同的氨基酸数量、序列以及空间结构的表皮生长因子产品，亦是国际第一个获得注册的人表皮生长因子产品，可广泛应用于医美微整形术后护理与各类外科创面护理场景。公司旗下以色列上市公司 EndyMed 主要从事家用及医用射频美容仪器设备的研发、生产及销售业务，其 EndyMed Pro、Pure 专业射频美容仪系列产品已在国内市场上市销售。公司已获得美国 Eirion 公司肉毒毒素产品于中国市场的商业化权利。

于骨科领域，公司拥有玻璃酸钠注射液和医用几丁糖（关节腔注射用）两类产品，是国内唯一拥有 2ml、2.5ml、3ml 全系列规格骨科玻璃酸钠注射液产品的生产企业，医用几丁糖（关节腔内注射用）产品为独家品种，具有体内留存时间长、治疗效果持久等特点，两类产品帮助公司构建了独特的产品疗效和组合优势。根据标点医药的研究报告，2022 年，公司骨科关节腔粘弹补充剂产品的中国市场份额为 46.45%，连续 9 年位居市场首位。

于防粘连领域，公司拥有医用几丁糖与医用透明质酸钠凝胶防粘连产品，根据标点医药的研究报告，2022 年，本集团生产的手术防粘连产品的中国市场份额为 29.90%，连续 16 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、猪源纤维蛋白粘合剂产品，可高效实现外科手术止血。

2024 年，公司将继续专注于现有眼科、医疗美容与创面护理、骨科、防粘连及止血四大业务领域，采取以下措施，进一步巩固和提高公司业务竞争力，提质增效回报股东：

### **1、抓住行业发展机遇，继续加强市场营销工作**

公司多年来注重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，以确保公司产品的专业化推广和品牌建设。公司采用区域市场经销商和直销队伍结合的销售模式，经销商与直销队伍在渠道开拓与市场运营上相互配合，开展协同运作，形成高效、持续的销售能力。凭借先进的技术实力、严格的产品质量管理和专业的营销和管理团队，在各细分治疗领域，公司各产品均已建立了领先的品牌影响力，市场销售均处于同类产品前列。

医美领域，公司将继续发挥“海薇”、“姣兰”、“海魅”三代玻尿酸差异化的技术、功效、价格定位优势，通过覆盖广泛的销售网络，提高公司玻尿酸系列产品的整体市场占有率，强化公司国产注射用玻尿酸品牌的领导地位。同时，公司将按计划继续推进第四代有机交联玻尿酸产品的注册申报工作，并着手进行上市前的市场预热工作。在行业合规新形势下，公司将继续坚持规范化、专业化发展，以“Endymed Pro”高频皮肤治疗仪产品（国内少数获得第三类医疗器械注册证的产品之一）为重点，加速欧华美科射频美容设备在国内市场的渗透率，同时，通过其下属海外子公司加快进军美国等海外射频/激光设备市场，确保相关产品线业务整体向上发展。

眼科领域，2024年，公司将重点关注行业政策环境的变化，特别是国家人工晶状体集中带量采购结果的执行落地进展，利用各子公司构筑的多品牌全产品线优势、渠道优势、成本优势，积极应对人工晶状体带量采购后时代的营销新格局。在近视防控领域，公司将继续深入探索产品组合的整合营销与品牌运作，加快推进OK镜产品线的市场渗透，提升整体市场占有率。在眼底治疗领域，公司将积极推进创新眼内填充用生物凝胶产品的注册申报工作，并适时开展市场预热。

作为国内第一大骨科关节腔粘弹补充剂生产商、第一大手术防粘连剂生产商以及主要的医用胶原蛋白海绵、猪源纤维蛋白粘合剂止血产品生产厂商，2024年，公司将继续积极应对国家政策及产业发展环境的变化，实现骨科、防粘连及止血产品线业务的平稳发展。

## **2、持续加强募投项目管理，实现新建产能如期投产、保障生产备货**

2019年10月，本公司在上海证券交易所科创板挂牌上市，募集资金总额约为15.88亿元。上市以来，公司使用募集资金投入“上海昊海生科国际医药研发及产业化项目”、“建华生物奉贤基地一期建设项目”以及补充流动资金。截至2023年末，公司合计投入约10.45亿元，投入进度达68.30%。

### **(1) 上海昊海生科国际医药研发及产业化项目**

“上海昊海生科国际医药研发及产业化项目”是2020年上海市重大建设项目预备项目，并于2024年被列入正式项目清单。该项目的主要产品为医用透明质酸钠系列、医用几丁糖系列、外用重组人表皮生长因子等系列产品，该等产品均为公司拥有自主知识产权的技术创新产品，且被上海市高新技术成果转化项目认定办公室评定为“上海市高新技术成果转化项目”。该项目投入运行后，将有利于缓解公司主要产品面临的产能限制，满足快速增长的市场需求，为公司进一步发展提供坚实基础。

### **(2) 建华生物奉贤基地一期建设项目**

为充分发挥募集资金的使用效率，根据公司实际经营发展的需要，经公司2020年6月19日召开的2019年度股东周年大会审议批准，同意公司使用剩余超募资金4,552.22万元（含利息）用于“建华生物奉贤基地一期建设项目”，该项目的实施主体为本公司的全资子公司建华生物。该项目已于2021年底完成建设、并于2022年起开始投入使用，产能利用率快速提升，不仅保障了建华生物自有产品的生产供应，也通过承接委托生产任务的形式缓解了本公司及子公司其胜生物面临的产品生产供不应求的紧张局面，于2023年度已实现了约1.12亿元的收入（包含建华生物在奉贤厂区生产的所有产品的收入）。

2023年，公司按照计划进度积极、有序推进募投项目建设。2024年，公司将继续加强募投项目管理，在严格遵守募集资金管理规定并在各方监督下，审慎使用募集资金，切实保障募投项目按计划顺利进行，以实现全部项目工程于2024年底前完工、并于2025年末达到可使用状态之目标。

## **二、加强研发与人才发展战略，提升科技创新能力**

公司始终秉持“科技是第一生产力、人才是第一资源、创新是第一动力”的发展理念，将技术创新、新产品开发和人才培养作为公司发展的核心。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。通过多年投入与开发，公司建立了人工晶状体及视光材料、医用几丁糖、医用透明质酸钠/玻璃酸钠、外用人表皮生长因子、多元相控射频/垂直腔面发射半导体激光医疗美容仪器设备等技术平台，并以此为基础不断延伸。

### 1、加强研发项目管理与投入，推进产品组合的优化升级

2023年，公司持续加大研发投入，共计投入研发费用为22,009.83万元，较上年度增加3,790.65万元，增长约20.81%，研发费用占营业收入比重达到8.29%。截至2023年末，公司的研发团队由366名研发人员组成，较2024年增加22人，约占公司员工总数的16.96%，其中博士学历25人、硕士学历99人。2023年，公司及子公司新产品、新技术及核心技术的成果转化卓有成效：

2023年度，公司共新增获授权知识产权58项，其中，发明专利8项、实用新型专利31项。至2023年底，公司总计拥有获授权知识产权406项，包括发明专利108项、实用新型专利209项、外观设计专利51项、软件著作权38项。2023年公司获得上海市知识产权局颁发的“上海市高价值专利培育项目”、“上海市中小企业高价值专利产业化示范单位”，公司全资子公司其胜生物荣获国家知识产权局颁发的“国家知识产权优势企业”以及上海市知识产权局颁发的“上海市专利工作示范企业”等荣誉。

2024年，公司将继续联动位于中国、美国、英国、法国、以色列的优势研发资源，完善研发体系建设，坚持技术和产品的创新，通过技术创新，不断培育新质生产力，引领公司高质量发展。公司将持续推进产品组合的优化升级，在眼科领域，重点推进疏水模注散光矫正非球面人工晶状体的注册申报工作，亲水非球面多焦点人工晶状体、疏水模注非球面三焦点人工晶状体、第二代房水通透型PRL产品等重要项目的临床试验工作，创新眼内填充用生物凝胶产品的注册申报工作，以及EDOF、多焦点散光矫正人工晶状体等高端人工晶状体项目的研究开发工作；在医美领域，重点推进第四代有机交联玻尿酸产品的注

册申报工作，无痛交联注射用交联透明质酸钠凝胶产品、加强型水光注射剂产品、医用交联几丁糖凝胶（水光）产品的临床试验以及线性精密交联水光注射剂产品的注册检验工作；此外，骨科领域的大规格玻璃酸钠注射液产品、线性交联几丁糖关节腔注射液产品的研发工作也将有序开展。

## **2、持续推进人才培养与激励，激发人才活力与积极性**

为进一步完善公司长期激励措施，2021年12月，公司推出2021年A股限制性股票激励计划（简称“激励计划”），授予259名激励对象（含首次授予与预留授予部分，扣除重复的人员，下同）的限制性股票数量180.00万股。2023年度，公司完成激励计划首次授予和预留授予部分的第一个归属期归属，共计233名激励对象进行归属登记，合计持有公司A股股份782,158股，约占公司总股本的0.46%，归属价格为94.30元/股或93.90元/股，于2023年度确认的股份支付费用达1,467.55万元。

作为生物医药企业，公司高度重视对研发团队的投入和激励，考虑到研发项目对保持与提高公司竞争力的重要意义，以及研发项目周期长、不确定性较高等特点，亦对研发人员实行新产品研发上市项目成功奖励、销售额收益挂钩的奖励计划等相关激励计划。公司研发人员2023年度薪酬合计约为12,094.41万元，研发人员平均薪资约33.04万元，在同行业处于较高水平。

2024年，公司将继续加强人才发展战略，积极引进和培养各方面的人才，同时吸纳全球高端人才，优化人才结构。公司也将以2021年A股限制性股票激励计划为抓手和切入点，继续优化、细化绩效考核机制，优化公司、部门、个人三级绩效考核目标与内容，优化薪资制度，建立以“责、权、利”为核心的绩效考核和利益分配体系，合理分配公司创造的利益，激发人才的工作积极性，实现公司发展和员工受益的双赢局面。

## **三、优化财务管理，提高资金使用效率**

自成立以来，公司高度重视财务管理工作，提高经营管理效率与盈利质量。

### **1、加强客户拓展，巩固与扩大业务合作网络**

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，通过经销商及直销网络，公司已经与全国数千家的二级甲等以上医院，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。2023年，本公司对前五名客户的销售额约 25,975.84 万元，仅占年度销售总额 9.83%，不存在依赖少数大客户的情形。

## **2、重视应收账款与存货管理工作，提高经营效率**

近年来，公司积极控制应收账款规模，加大催收力度，持续监控逾期应收账款的回款情况，并对有信用风险的客户减少或者停止赊销，进一步增加经营活动现金流入。2023年年末，本公司的应收账款余额约为 32,786.13 万元，较上年度减少 5,366.51 万元，同比减少 14.07%，2023 年度的应收账款周转率由 2022 年度的 5.67 次提高到 7.48 次。

为提高资产收益率，公司持续监控各产品的市场销售与生产情况，保持合理的存货水平。2023年年末，本公司的存货余额约为 52,617.36 万元，较上年度增加 4,093.48 万元，同比增长 8.44%，2023 年度存货周转率由 2022 年度的 1.57 调整为 1.55，基本维持稳定。

## **3、加强现金管理，实现资金安全与收益的平衡**

自成立以来，本公司每年都保持较高水平的盈利，经营性现金流持续为正。为防范企业经营中的不确定性风险，公司持续保有较高现金储备，至 2023 年末，本公司的货币资金余额约为 274,067.86 万元。在保障公司经营安全的前提下，公司亦通过以下方式，提高资金的收益：（1）在审慎决策下，投资了具有一定收益的银行理财产品；（2）以现金分红或股份回购的形式，将公司的一部分盈余回报给股东；（3）持续围绕眼科、医美、骨科、外科四大快速发展的治疗领域，从主营业务补强、国家政策支持、技术前沿发展等方向，使用自有资金择机采取技术引进或者投资合作等方式，引进海内外的先进技术及优秀产品，提升本公司的综合竞争力，促进公司高质量发展。



2024 年，公司将继续加强现金管理，并更加注重投资者回报，实现资金安全与收益的平衡。

#### 四、深化公司治理，保障规范运作

作为 A+H 两地上市公司，公司已按照境内外上市地监管规则建立了由股东大会、董事会、监事会和管理层组成的公司治理结构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间权责明确、运作规范的相互协调和相互制衡的机制，并不断健全内部控制制度，促进“三会一层”归位尽责，并持续规范管理层的权利义务，防止利用管理层优势地位侵害公司及中小投资者的权益。

中国证券监督管理委员会于 2023 年 8 月颁布《上市公司独立董事管理办法》，进一步优化独立董事制度，并要求各上市公司于 2024 年 9 月前完成调整。公司积极响应，于 2023 年 12 月完成了公司《独立董事工作细则》的修订，并完成了独立董事的调整，保障在任独立董事均符合《上市公司独立董事管理办法》及公司《独立董事工作细则》规定的任职资格与条件。

基于《国务院关于股份有限公司境外募集股份及上市的特别规定》及《到境外上市公司章程必备条款》被废止，香港联合交易所有限公司修订了《香港联合交易所有限公司证券上市规则》；以及境内独董新规、股东回报等境内外监管规则的修订，公司启动《公司章程》及《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》的修订，并经第五届董事会第二十次会议审议通过，其后将提交股东大会审议。

2024 年，公司将不断完善治理结构，确保股东能够充分行使权利，董事会及各专门委员会、监事会、独立董事、管理层能够认真履职，切实保障公司及中小股东利益。根据修订后的《公司章程》修订董事会各专门委员会议事规则，优化审计机构选聘程序，探索制定审计机构选聘制度；根据《上市公司独立董事管理办法》及公司《独立董事工作细则》进一步明确独立董事职责定位，优化其履职方式，定期评估其独立性，充分发挥独立董事作用。

公司将继续深化风险管理建设，优化风险管理环境，不断完善风险管理各项制度，强化风险管理监督检查，提升风险管理水平，以努力防范各类风险。

同时，公司将继续深化内部控制体系建设，优化内部控制环境，完善内部控制各项制度，规范内部控制制度执行，强化内部控制监督检查，提升内部控制管理水平，推动公司健康持续发展。

## **五、提升信披质量，加强投资者交流**

公司始终高度重视信息披露工作，严格按照《上海证券交易所科创板股票上市规则》《香港联合交易所有限公司证券上市规则》及公司《信息披露事务管理制度》等有关规定，认真履行信息披露义务，真实、准确、完整、规范、及时、充分地披露公司定期报告、临时公告等重大信息。公司的信息披露在上海证券交易所沪市上市公司 2022 至 2023 年度信息披露工作评价中获得 A 级。

公司亦注重投资者关系管理工作，为加强投资者的沟通交流，公司通过投资者热线电话、公司公开邮箱、上证 e 互动、分析师会议、现场参观及业绩说明会等多种线上线下相结合的方式加强与投资者的联系与沟通，在将公司价值有效传递给资本市场、让投资者对公司有更好理解和认可的同时，也将投资者的关注点、观点等及时反馈给公司管理层，以积极应对市场变化、相应投资者诉求。

未来，公司将继续严谨、合规地开展信息披露工作，在此基础上，进一步提高信息披露内容的可读性和有效性，尝试更多地采用图文、动画短片、视频等可视化形式对定期报告、临时公告进行解读，通过公司官网、微信公众号等方式向广大投资者展示公司经营情况、研发情况、产品情况等；并继续做好内幕信息管理工作，切实维护好投资者获取信息的平等性。与此同时，公司将进一步优化投资者关系管理的工作机制和内容，丰富宣传途径和交流形式，探索构建多元化双向沟通渠道，实现尊重投资者、回报投资者、保护投资者的目的。

2024 年，公司将开展至少 4 次投资者接待日/业绩说明会，并根据实际情况由公司董事长或总经理带队参加，与投资者进行面对面交流；每周至少开展 1 次包括电话会议或线下调研活动，预计全年至少开展 50 场次。

## **六、共享发展成果，注重投资者回报**

公司历来重视投资者回报，自 2019 年在上海证券交易所科创板上市以来，连续每年进行现金分红，回报全体股东。2023 年度，综合考虑投资者的回报需求和公司的长远发展，公司拟每 10 股派发现金红利 10.00 元，合计拟派发现金红利共计 166,833,930.00 元（含税），占公司 2023 年度合并报表归属于上市公司股东净利润的 40.09%，每股现金分红股息较上一年度同比增长 150%，全体股东共享公司发展红利。

基于对公司未来持续发展的信心和对公司价值的认可，为增强投资者对公司的投资信心，同时促进公司稳定健康发展，有效地将股东利益、公司利益和员工利益紧密结合在一起，经公司董事会、股东大会审议批准，公司于 2023 年 9 月开始实施 A 股股份回购，截至 2024 年 2 月 29 日，公司累计回购 A 股股份 1,346,828 股，占公司总股本的 0.79%，成交总金额约为 1.40 亿元（不含交易税费）。同时，公司积极开展 H 股回购事宜，于 2023 年累计回购 H 股股份 3,872,400 股，占公司总股本的 1.92%，使用资金总额约 1.67 亿港元（不含交易税费）。

未来，公司将继续统筹好公司发展、业绩增长与股东回报的动态平衡，积极探索方式方法，在符合相关法律法规及《公司章程》的利润分配政策的前提下，兼顾股东的即期利益和长远利益，实现“持续、稳定、科学”的股东回报机制，提升广大投资者的获得感。

## **七、强化管理层与股东的利益共担共享约束，积极引导“关键少数”主动承担责任**

本公司管理团队人员亦是本公司的主要股东，2023 年年末，公司董事长侯永泰先生、执行董事兼总经理吴剑英先生、执行董事陈奕奕女士、执行董事兼财务负责人唐敏捷先生、副总经理王文斌先生等执行董事和高级管理人员合计持有本公司股份 14,236,134 股，约占公司总股本的 8.30%，其中吴剑英先生、侯永泰先生分别位列本公司第四大、第五大股东，公司管理层利益与股东利益高度一致。基于激励计划，公司执行董事和高级管理人员获授限制性股票 295,000 股，并已于 2023 年归属登记 143,143 股，进一步强化了管理层与股东的利益共担共享的激励与约束。

2024年，公司将继续完善企业管理模式，持续优化薪酬及激励体系，进一步强化管理层与股东的利益共担共享机制，推进职业经理人负责制，激发职业经理人的激情与才智，推动公司的长期稳健发展。

## 八、其他事宜

公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的执行情况，及时履行信息披露义务。公司将继续专注主业，提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力。通过以良好的经营管理、规范的公司治理和积极的投资者回报，切实保护投资者利益，切实履行上市公司责任和义务，回报投资者信任，维护公司良好市场形象，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

2024年3月9日