

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2025年度「提質增效重回報」行動方案的半年度評估報告》，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，2025年8月22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、黃明先生及魏長征先生；及本公司之獨立非執行董事為沈紅波先生、姜志宏先生、蘇治先生及楊玉社先生。

* 僅供識別

上海昊海生物科技股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”行动方案的半年度评估报告

为延续 2024 年度行动方案之成果，进一步提高公司质量，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《上海昊海生物科技股份有限公司 2025 年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称“《行动方案》”），该方案于 2025 年 3 月 21 日经公司第五届董事会第三十次会议审议通过。2025 年上半年，公司贯彻落实《行动方案》的主要举措及成效情况如下：

一、聚焦主营业务持续稳定发展

2025 年上半年，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。在国家持续推进健康中国建设、“三医”联动改革不断深化，特别是医保支付方式改革、药品和高值耗材集采扩面常态化进行的大背景下，努力推动公司持续稳定发展。

报告期内，公司实现营业收入 130,440.28 万元，较上年同期减少 7.12%，其中，主营业务收入为 129,755.17 万元，较上年同期减少 7.52%；归属于上市公司股东的净利润及归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润分别为 21,106.53 万元和 20,420.53 万元，较上年同期分别减少 10.29%和 11.35%。报告期末，公司资产总额为 718,579.53 万元，归属于上市公司股东的净资产为 561,159.81 万元，与 2024 年年末数相比分别增长 0.90%和 0.65%。

在我国经济增长面临新旧动能转化压力的背景下，医美市场正经历终端机构增速放缓、合规趋严等一系列挑战，但与此同时，医美的大众接受度在不断提高，目前医美市场较低的渗透率将于未来持续释放和提升。报告期内，公司医疗美容与创面护理产品共实现营业收入 57,544.98 万元，较上年同期减少 5,904.92 万元，降幅为 9.31%。公司定位大众入门的第一代和第二代玻尿酸产品遭遇消费需求阶段性减少，导致其销售收入较上年同期有比较显著的下降，第三代玻尿酸产品“海魅”则继续保持销售增长的态势，2024 年 7 月获批的第四

代玻尿酸“海魅月白”取得了不俗的上市表现，对玻尿酸产品收入贡献了可观的增量；射频及激光设备产品的销售与上年同期基本持平；随着人表皮生长因子产品“康合素”专业学术推广的开展，临床对该产品功效的认知不断提升，“康合素”产品较上年同期销售收入增长超 10%。

报告期内，眼科产品实现营业务收入 36,754.10 万元，较上年同期减少 8,402.66 万元，降幅为 18.61%。白内障手术产品方面，营业收入较上年同期下降 28.76%。消极因素方面，主要是受到国家集中带量采购以及部分省份白内障手术医保政策变化的影响，公司各中选型号的人工晶状体产品销售单价大幅下调，普通球面、非球面人工晶状体产品销量下降。但与此同时，公司积极优化销售结构弥补销售单价下降带来的毛利损失，产生了一定的积极效果。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，销量较上年同期增长 73.82%，销售收入占人工晶状体产品线收入比重从上年同期的 13.11 %增长至 29.36%，高端的区域折射双焦点产品的销售数量也在持续增加。近视防控与屈光矫正产品线以及其他眼科产品营业收入较上年同期分别下降 7.71%、9.85%。

报告期内，骨科产品实现营业务收入 22,680.78 万元，较上年同期略有下降，下降幅度为 2.58%。主要系玻璃酸钠注射液产品在我国部分省级带量采购进入执行阶段，导致产品销售价格有所下降，但公司通过积极完成勾选量、扩大销售渠道等手段提升该产品销量，同时，公司还积极扩展玻璃酸钠注射液的对外委托加工服务，有效利用现有产能，进一步帮助该产品线实现稳步发展。

防粘连及止血产品主营业务收入较上年同期有较大幅度的增长，共实现主营业务收入 11,039.39 万元，较上年同期增长 4,122.79 万元，增幅为 59.61%。主要系新型止血材料胶原蛋白海绵产品在河北省联合安徽省、广西省、云南省等“3+N”联盟集中带量采购中以第一序列成功中选，在落地执行后，成功带动胶原蛋白海绵产品的销量及销售收入；公司猪源纤维蛋白粘合剂产品“康瑞胶”产品于 2024 年 12 月被纳入《上海市生物医药“新优药械”产品目录》（第四批），报告期内，该产品迅速完成在上海、河南等地区的市场准入，打开了营销新局面。

二、提升经营质量

1、资产管理

近年来，公司致力于优化流动资产管理，重点强化应收账款和存货的管理工作。在应收账款方面，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，公司的应收账款余额为 33,310.47 万元，较 2024 年末增长 5.38%。报告期内，应收账款周转率（TTM）为 7.76 次，较 2024 年下降 0.62 次，主要受集采和增值税调整的影响，但仍处于合理且有效的应收账款调控范围内。此外，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。报告期末，公司的存货余额为 49,570.37 万元，较 2024 年末增加 1.03%。报告期内，存货周转率（TTM）为 1.58 次，较 2024 年略降 0.02 次。公司采取了一系列有效措施，总资产周转率（TTM）从 2020 年的 0.21 次提升至本报告期的 0.36 次，资产运营效率显著提高并保持稳定。

自成立以来，公司每年均保持较高的盈利水平，经营性现金流持续保持正值。为有效防范企业经营中的不确定性风险，公司持续维持较高的现金储备。截至报告期末，公司的货币资金余额约为 256,221.58 万元。

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，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。

近年来，在持续保障经营质量与效益提升的基础上，公司通过管理优化与效率升级，实现了销售费用率的持续精进。从 2020 年的 41.71% 稳步降至 2025 年上半年的 30.08%，累计降幅达 11.63 个百分点。

2025 年上半年，在国内经济环境稳中向好的背景下，公司归母净利率保持稳健，虽较 2024 年上半年的 16.75% 略有调整，但仍达到 16.18%，展现出公司在复杂市场环境中的韧性与持续盈利能力。

3、杠杆管理

截至 2025 年 8 月 21 日，根据已披露 2025 年半年报的医药制造业（新证监会行业分类）上市公司的数据，该行业的资产负债率中位数为 25.59%。公司秉持稳健经营的原则，资产负债率维持在较低水平，报告期末为 18.14%。纵向来看，经过公司对风险与收益的审慎评估，近几年杠杆配置比率呈现逐年稳步提升的趋势，2024 年末和 2023 年末的资产负债率分别为 16.91%和 15.31%。截至报告期末，本公司未发生逾期借款情况。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

公司积极推动募投项目建设，加强募投项目管理，在募投项目的实施过程中，严格遵守募集资金管理规定，审慎使用募集资金，切实保证募投项目按计划顺利推进。报告期内，公司就在建的募投项目“上海昊海生科国际医药研发及产业化项目”（简称“208 项目”）新增投入 5,728.29 万元，截至报告期末，公司累计向 208 项目投入 108,439.38 万元，投入进度为 84.45%。目前，该募投项目正在有序推进中，预计于 2025 年末达到可使用状态。公司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 2022 年投入使用，于报告期内实现了 6,139.00 万元的收入（包含公司全资子公司上海建华精细生物制品有限公司在奉贤厂区生产的所有产品的收入）。

三、积极推动研发创新

报告期内，公司的研发费用为 9,840.10 万元，较上年同期减少 2699.93 万元，下降 21.53%，研发费用占营业收入比重为 7.54%（2024 年上半年：8.93%），主要系公司若干核心研发项目于报告期内陆续进行临床试验后期或已经进入了注册审评阶段，导致相关研发费用特别是直接研发人力成本和试验用直接材料等支出的阶段性下降。

公司主要产品研发项目有序推进，于报告期内获得的主要研发成果如下：

在医疗美容领域，本集团的无痛交联注射用交联透明质酸钠凝胶已进入注册申报阶段，正在国家药监局医疗器械技术审评中心审核。线性精密交联水光注射剂产品已于 2025 年 6 月进入临床试验阶段。注射用透明质酸钠复合凝胶和

注射用透明质酸钠复合溶液产品已进入注册检验阶段。此外，加强型水光注射剂产品已于 2025 年 8 月完成临床试验出组。

在眼科领域，白内障手术产品方面，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完成临床试验，分别于 2025 年 1 月及 2 月获得国家药监局颁发的三类医疗器械产品证书。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完成临床试验，分别于 2025 年 1 月及 2 月进入注册申报阶段。亲水连续视程人工晶状体、疏水模注延展焦深型人工晶状体的临床试验正在有序进行；近视防控及屈光矫正产品方面，新型超高透氧（DK180）角膜塑形镜产品的临床试验正在有序进行；在眼表及眼底治疗领域，眼内填充用生物凝胶产品正在注册申报；新型人工玻璃体产品正在进行注册检验。此外，高透氧巩膜镜已于 2025 年 7 月完成临床试验出组，第二代房水通透型 PRL 产品已于 2025 年 8 月进入注册申报阶段

骨科领域，线性交联几丁糖关节腔注射液产品的临床试验正在有序进行，该产品以水溶性医用几丁糖为主要原料和天然氨基酸为交联剂，可以有效的提高医用几丁糖在体内的降解时间，延长产品的注射治疗间隔期。长效交联玻璃酸钠注射液产品于 2025 年 6 月通过上海市第一人民医院临床试验伦理委员会审查，开启临床试验。

四、持续回馈投资者

公司始终致力于实行持续、稳定的利润分配政策，与广大投资者分享公司经营成果。报告期内，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》，就公司未来三年（2025 年-2027 年）的利润分配原则、具体分配计划、未分配利润的用途等做了规定，并于 2025 年 6 月获得股东会的审议批准。在现金分红的实施方面，经董事会、股东会审议批准，公司 2024 年度利润分配方案为：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。公司分别于 2025 年 6 月、2025 年 7 月完成了 A 股和 H 股的 2024 年度权益分派，合计派发现金红利 137,239,800.00 元（含税），占 2024 年度归属于上市公司股东净利润的 32.64%。公司于 2025 年 8 月 22 日召开的第六届董事会

第三次会议审议通过了 2025 年半年度利润分配方案，拟每 10 股派发现金红利 4.00 元（含税），合计拟派发现金红利 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%。

与此同时，公司积极推进公司股份的回购工作。报告期内，公司合计回购 A 股股份 1,339,675 股，成交总金额约为 7,332.93 万元（不含交易税费）。自公司于 2023 年 9 月开始实施 A 股股份回购，至报告期末，累计已回购 A 股股份 3,848,095 股，成交总金额约为 29,674.52 万元（不含交易税费）；报告期内，公司合计回购 H 股股份 416,700 股，并已全部完成注销。

五、不断优化公司治理

公司积极修订并完善内部治理制度，确保公司治理符合最新监管要求，为公司持续发展提供有效的制度基础。报告期内，公司完成了公司章程及其附件的修订暨公司治理架构的调整，已取消监事会，由董事会审计委员会行使《公司法》规定的监事会的职权；增设职工代表董事 1 名；顺利完成了董事会的换届选举。公司内部治理体系能够实现较为平稳的过渡，股东会、董事会、董事会各专门委员会、独立董事、高级管理人员权责边界进一步明确。截至本报告披露日，基于监管规则、公司章程以及公司实际情况等，公司亦完成了董事会各专门委员会规则、募集资金管理制度、董事和高级管理人员持股变动管理办法、信息披露事务管理制度、内部审计制度、风险评估管理制度、董事会秘书工作细则、总经理工作细则等相关公司治理制度的修订。内部控制方面，制度评估与更新工作正在有序推进中，通过梳理公司制度，以部门自查优化和审计评估、沟通促成制度更新为闭环，完善内部控制各项制度，提升内部控制管理水平，推动公司持续健康发展。

公司持续深入落实独立董事制度改革相关要求，进一步强化独立董事履职服务保障机制，充分发挥独立董事与董事会专门委员会的参与决策、监督制衡、专业咨询作用。报告期内，公司共召开了 4 次审计委员会会议、3 次薪酬与考核委员会会议、3 次提名委员会会议、2 次战略委员会会议，通过参加会议、现场走访以及与公司管理层的沟通交流，独立董事积极履职，发挥各自专业所长，赋能公司高质量发展。

六、构建良好投资者关系

报告期内，公司组织了2场由公司执行董事、管理层参加的投资者接待活动/业绩说明会以及19次线上线下会议，累计超150家投资机构参与活动。其中，公司于2025年5月，通过上海证券交易所上证路演中心，以直播和网络文字互动的形式举办了2024年度暨2025年第一季度中英双语业绩说明会，向全球投资者同步展示公司经营成果、创新亮点、财务状况、业务规划及未来发展目标，并进行了积极的互动，进一步深化境内外投资者对公司的认知和了解。报告期内，公司累计发布定期报告2份、A股临时公告32份、附件上网文件32份、H股公告31份。与此同时，公司通过投资者热线电话、投资者关系邮箱、上证e互动等方式回复投资者所关切之问题，与投资者开展日常的沟通交流，传递公司价值。

七、其他事宜

2025年上半年，公司积极贯彻落实《行动方案》，在经营管理、研发创新、投资者关系、公司治理等方面按照《行动方案》及公司经营计划等有序开展并取得一定成效。2025年下半年，公司将继续做好各项工作，将《行动方案》执行到位。同时，不断提升公司质量，努力通过良好的业绩表现、规范的公司治理、持续稳定的投资者回报，切实履行上市公司的责任和义务，维护公司市场形象，共同促进资本市场平稳健康运行。

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

2025年8月22日