

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

为积极践行以投资者为本的理念，贯彻落实上海证券交易所“关于开展科创板公司‘提质增效重回报’专项行动的倡议”，上海昊海生物科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 3 月 9 日发布了《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》，并按时发布了 2024 年半年度评估报告。2024 年度，公司积极落实行动方案，持续聚焦主营业务、提升创新能力、加大投资者回报、完善公司治理。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》，并对 2024 年度“提质增效重回报”行动方案进行年度评估。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。具体如下：

一、深耕核心业务，韧性彰显稳发展

2024 年是我国实现“十四五”规划目标任务的关键一年。在医药与医疗器械行业，医保、医疗、医药“三医”联动改革的不断深化，特别是医保支付方式改革、药品和高值耗材集采扩面的常态化，对公司相关业务开展产生了较大影响。面对环境变化与挑战，公司积极应对，加速创新产品线构建、提升产品与服务质量、拓宽营销渠道、增加市场份额，使得业务发展整体稳中向好，在复杂的经济环境下展现了韧性。2024 年，公司实现营业收入 269,765.79 万元，较上年度增加 4,361.88 万元，同比增长 1.64%。

于医疗美容与创面护理领域，公司已形成覆盖玻尿酸、表皮修复基因工程制剂、射频及激光设备四大品类的业务矩阵，通过多层次业务布局可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。2024 年 7 月，公司全资子公司上海其胜生物制剂有限公司自主研发的全球首创有机交联玻尿酸产品“海魅月白”获得国家药品监督管理局批准，进一步丰富公司玻尿酸产品线，形成了“海薇”、“姣兰”、“海魅”、“海魅月白”的四代玻尿酸产品组合。2024 年，医疗美容与创面护理产品共实现营业收入 119,511.48 万元，较上年度

增加13,825.43万元，增幅为13.08%。其中，玻尿酸产品实现销售收入74,151.44万元，与上年度相比增加13,979.04万元，增幅为23.23%。第三代玻尿酸产品“海魅”在2024年度的继续快速上量，对玻尿酸产品线的收入贡献了可观的增量，同时也带动了第一代、第二代玻尿酸产品收入较大幅度的增长。2024年年末成功上市的第四代玻尿酸产品“海魅月白”也开始对收入增量做出贡献。

于眼科领域，公司聚焦全球眼科领域的领先技术，通过自主研发与投资整合并重的方式，致力于加速中国眼科产业的国产化进程，成为国际知名的综合性眼科产品生产商。公司眼科业务已覆盖白内障治疗、近视防控与屈光矫正及眼表治疗领域，并已在眼底病治疗领域布局多个在研产品。公司是国内第一大眼科粘弹剂产品的生产商。根据标点医药的研究报告，公司眼科粘弹剂产品2023年的市场份额从2022年的44.52%增长至46.98%，连续十七年位居中国市场份额首位。公司5个品牌的人工晶状体产品及4个品牌的眼科粘弹剂产品在2023年国家医用耗材集中带量采购中全部中选，并在2024年开始逐步实施。公司中标人工晶状体产品在销量方面实现了一定的增长，特别是中端的预装类非球面产品以及高端的区域折射双焦点产品，其销量分别较上年度增长137%和40%，但由于带量采购中选价格的大幅下降，导致公司人工晶状体产品于本年度的销售收入依然同比有所下降。

于骨科领域，公司是国内唯一拥有全系列规格骨科玻璃酸钠注射液产品以及以三类医疗器械注册的关节腔粘弹补充剂产品的企业。公司是国内第一大骨科关节腔粘弹补充剂生产商。根据标点医药的研究报告，2023年，公司已连续十年稳居中国骨关节腔注射产品市场份额首位，市场份额从2022年的46.54%显著增长至50.44%。2024年，公司骨科产品实现营业收入为45,653.11万元，较上年度减少1,955.65万元，降幅为4.11%，主要是公司玻璃酸钠注射液产品于2024年在浙江等地的省级带量采购进入执行阶段，导致产品销售价格有所下降所致。

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，2023年，公司生产的手术防粘连产品的中国市场份额为28.82%，连续17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，公司防粘连及止血产品共实现主营业务收入 14,564.16 万元，与上年度基本持平。

2025 年，公司将继续专注于现有四大业务领域，通过发挥现有产品组合优势、整合公司现有资源、扩大销售渠道、推动高端产品的研发与注册等措施，巩固和提高公司业务竞争力。

在医疗美容与创面护理领域，公司将利用“海薇”、“姣兰”、“海魅”以及“海魅月白”四代玻尿酸差异化的功效、价格定位，通过覆盖广泛的线上及线下相结合的销售网络，继续重点打造“海魅系列”高端玻尿酸产品的品牌形象，以及强化“姣兰”玻尿酸产品“姣兰唇”新适应症的产品市场宣传，协助下游医美机构利用该适应症开发独特的注射使用方案，进一步扩大市场渗透，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。公司将按计划继续推进无痛交联玻尿酸等重要研发项目的临床试验工作。公司将重点开展美迪迈黄金微针（EndyMed 3Deep 相控射频皮肤治疗平台）的推广工作，该产品以其先进的技术、显著的效果、高安全性和舒适性，已成为抗衰老和皮肤修复领域的热门选择，并利用 EndyMed 的射频美肤设备与透明质酸钠凝胶产品的配套组合使用，实现 1+1>2 的销售叠加效果。同时，公司将通过“培训、市场、自媒体”为客户提供全方位助推，并且，在行业合规新形势下，将继续坚持规范化、专业化发展。

在眼科领域，公司将继续秉持提质向新的发展战略，积极推进高端产品的研发与注册，推进产品组合的优化升级。2025 年，公司预计将有多款新产品获批，其中，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已分别于 2025 年 1 月、2 月获批。这些新产品将与现有产品形成强大的产品组合，实现人工晶状体产品线整体升级优化。此外，公司也将继续推动第二代房水通透型 PRL 产品、新型超高透氧角膜塑形镜产品、连续视程人工晶状体等重要研发项目的临床试验工作。在营销方面，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的后续实施动向，利用公司多品牌全产品线优势、渠道优势、成本优势，及时调整供应链及销售策略，积极应对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“迈儿康 myOK”、“亨泰 Hiline”、“童享”、“童靓”产品组合的整合营销与品牌运作，根据消费市场的变化，加快推进角膜塑形镜产品线的市场渗透，稳固老品牌“亨泰 Hiline”市场占有率，扩大新品牌“迈儿康 myOK”与“童享”市场份额。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。

此外，公司也将继续围绕主营业务领域进行探索，寻找先进技术及优秀产品，择机采取技术引进或者投资合作等方式以增厚产品储备，推动公司高质量发展。

二、注重经营质量，实现效率效益双提升

公司持续做强主营业务，通过一系列精细化管理和创新举措，持续提升经营质量与盈利能力，为投资者创造长期稳定的回报。公司通过优化生产流程、加强成本控制、深化技术创新以及完善供应链管理，降低运营成本，提高资源利用效率。同时，公司积极拓展市场份额、优化产品结构，推动业务多元化发展，进一步增强核心竞争力。此外，公司通过合理配置资产、优化资金结构以及审慎开展投资活动，实现资产的高效利用和投资回报提升。

1. 精益资产管理，提升资产运营效率

近年来，公司积极加强流动资产管理，强化存货与应收账款管理。在应收账款上，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。2024年年末，本公司的应收账款余额约为 31,611.04 万元，较上年度减少 1,175.09 万元，同比减少 3.58%，2024 年度的应收账款周转率由 2023 年度的 7.48 次提高到 8.38 次。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。2024年年末，本公司的存货余额约为 49,065.10 万元，较上年度减少 3,552.27 万元，同比减少 6.75%，2024 年度存货周转率由 2023 年度的 1.55 次提升至为 1.60 次。

自成立以来，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 2024 年末，

本公司的货币资金余额约为 263,020.54 万元。2025 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。

近几年，公司通过系列举措，总资产周转率每年均稳步增长，2024 年总资产周转率从 2020 年的 0.21 次提升至 0.38 次，资产运营效率稳健提高。2025 年，公司也会继续深化精细化管理，进一步优化资产配置，为高质量发展注入强劲动力。

2. 精准营销管理，提升销售回报效益

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。2024 年，本公司对前五名客户的销售额约 24,800.81 万元，仅占年度销售总额 9.21%，不存在依赖少数大客户的情形。

2024 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 2023 年的 15.68%略有调整，但仍达到 15.59%，展现了公司在复杂市场环境中的韧性与持续盈利能力。2025 年，公司将继续聚焦核心业务，推动销售回报效益持续提升，为股东创造更大价值。

3. 科学杠杆配置，优化资本效益

截至 2025 年 3 月 20 日，根据已披露的医药制造业（新证监会行业分类）公司年报，医药制造业的资产负债率中位数为 31.29%，本公司基于稳健经营的原则，资产负债率保持较低水平，2024 年为 16.91%。但纵向来看，近几年杠杆配置比率逐年稳步提升，2023 年和 2022 年的资产负债率分别是 15.31%和 14.36%。公司审慎评估风险和收益，于 2024 年 12 月 31 日，本公司和子公司其胜生物新增取得信用借款 11,150.00 万元，截至 2024 年 12 月 31 日，公司无逾期借款。科学配置杠杆，有效推动了公司业绩发展，更为未来的持续稳固奠定了坚实基础。

在 2025 年及更远的未来，公司将继续聚焦主业，深化提质增效，推动高质量发展，在质和量上，为投资者追求更好的价值。

4. 推动募投项目如期建成，增强公司盈利能力

公司积极、有序推进募投项目建设，规范使用募集资金，保障募投项目顺利实施、如期投产，以期以募投项目的投入运行促进公司主营业务增长，增强公司整体盈利能力。

2024 年度，公司投入募集资金总额为 23,120.88 万元，已累计投入募集资金总额为 127,596.44 万元，投入进度达 83.44%。公司募投项目包括“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。其中，“建华生物奉贤基地一期建设项目”已于 2021 年底完成建设，并于 2022 年起开始投入使用，累计投入的募集资金金额为 4,749.56 万元。该项目投产促进了产能利用率的提升，于 2024 年度，实现约 1 亿元的效益（包含建华生物在奉贤厂区生产的所有产品的收入）。“上海昊海生科国际医药研发及产业化项目”建设正在有序开展中，2024 年度投入募集资金总额为 23,120.88 万元，自项目建设以来，累计投入募集资金 102,711.09 万元，投入进度达 79.98%。目前，该项目已完成室外总体和建筑主体的建设，工艺设备和公用工程设备也已基本全部安装完成，预计将按计划于 2025 年末达到可使用状态。

为提高募集资金使用效率，在确保不影响募集资金项目建设和使用、募集资金安全且不变相改变募集资金用途的情况下，经公司董事会、监事会审议批准，公司使用暂时闲置募集资金购进行现金管理，购买安全性高、流动性好、有保本约定的大额存单，2024 年期末余额为 39,000 万元。通过闲置募集资金的现金管理，既保障募集资金安全，又获得了较为可观的收益，截至 2024 年末，实现累计 14,169.12 万元收益。

2025 年，公司将继续推进募投项目建设，有序开展“上海昊海生科国际医药研发及产业化项目”的设备调试、生产验证、医疗器械和药品生产相关许可的申请，以在 2025 年底如期完成全部募投项目，并随着募投项目的投产使用，逐步实现公司产能瓶颈的突破，提高生产效率和产品竞争力。

三、坚持科技创新引领，驱动未来长效发展

创新是引领发展的第一动力。2024年，公司围绕着政策聚焦、核心业务、公众需求、产业方向，积极寻找新的利润增长点，持续增加研发投入、开展产品创新。2024年，公司5款新产品获批，包括亲水性丙烯酸酯非球面人工晶状体产品“福来视”、玻璃酸钠滴眼液产品“海润丽”、角膜塑形镜产品“童靓”、第四代有机交联玻尿酸“海魅月白”、皮肤护理用胶原蛋白溶液产品，进一步提升了公司的差异化竞争优势，巩固了行业领先地位，拉动销售回报的向上增长。此外，公司还有多项在研项目取得突破性进展，为未来业绩增长注入源动力。

研发管线是生物科技企业的生命线。公司持续加大研发投入，2024年，共计投入研发费用为23,892.93万元，较上年度增加1,883.10万元，增长约8.56%，研发费用占营业收入比重达到8.86%。截至2024年末，公司的研发团队由350名研发人员组成，约占公司员工总数的16.23%，其中博士学历25人、硕士学历107人。

2024年度，公司共新增获授权知识产权59项，其中，发明专利29项、实用新型专利23项。至2024年底，公司总计拥有获授权知识产权468项，包括发明专利136项、实用新型专利231项、外观设计专利56项、软件著作权45项。截至2024年末，公司及控股子公司中，共有1家企业通过国家级专精特新“小巨人”企业认定、1家企业被评为“国家知识产权示范企业”、1家企业被评为“国家知识产权优势企业”、3家企业被评为国家级或地方级“企业技术中心”、4家企业被评为国家级“科技型中小企业”、6家企业通过省级“专精特新中小企业”认定、9家企业被评为“国家高新技术企业”。

2025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，在医美领域，重点推进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、智能交联胶原蛋白产品、注射用羟基磷灰石微球组织填充剂的注册检验工作；在白内障治疗领域，重点推进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的注册申报工作，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产品等重要项目的临床试验工作；在近视防控及屈光矫正领域，重点推进第二代房水通透型 PRL 产品、高透氧巩膜镜及新型超高透氧（DK180）角膜塑形镜产品的临床试验工作；在眼表及眼底治疗领域，重点推进眼内填充用生物凝胶产品的注册申报工作，新型人工玻璃体的注册检验工作。此外，骨科领域的新型玻璃酸钠注射液产品、长效交联玻璃酸钠注射液产品、线性交联几丁糖关节腔注射液的研发工作也将有序开展。

四、构建长效分红机制，强化投资者价值共享

公司坚持以投资者为本的理念，构建“持续、稳定、科学”的股东回报机制。

2024 年度，公司积极响应国家鼓励有条件的上市公司一年多次分红的号召，从制度层面修改《公司章程》相关利润分配政策之规定，增加中期分红授权等规定，进一步完善公司分红政策；从执行层面，积极落实多次分红，顺利完成了 2023 年度分红与 2024 年半年度分红。

经公司董事会、股东大会审议批准，公司于 2024 年 7 月底前完成了 2023 年度现金红利的发放和资本公积金转增股本，共计发放现金红利 166,956,729.00 元，占公司 2023 年度合并财务报表归属于母公司股东的净利润的 40.12%；转增 66,782,692 股，转增完成后，公司总股本增加至 235,489,895 股；公司于 2024 年 10 月底前完成了 2024 年半年度现金红利的发放，共计发放现金红利 92,902,248.40 元，占公司 2024 年半年度合并报表归属于上市公司股东净利润的 39.49%。

与此同时，公司积极开展股份回购。2024 年度，公司累计回购 A 股股份 1,418,934 股，占公司目前总股本 233,193,695 股的 0.61%，成交总金额约为 10,627.06 万元（不含交易税费）；累计回购 H 股股份 2,492,100 股，占公司目前总股本的 1.07%，使用资金总额约 7,570.90 万港元（不含交易税费），且其中 2,296,200 股已经完成注销。

2025 年，公司将继续坚守价值创造，实施持续、稳定的分红，制定和完善公司分红回报规划，有序开展股份回购。

分红方面，公司基于 2024 年度经营业绩、财务状况及 2024 年半年度分红情况，拟实施 2024 年度利润分配预案为：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，以利润分配预案审议日的股份基数计算，合计拟派发现金红利 138,023,048.40 元。同时，公司董事会将提请股东大会授权制定 2025 年中期分红方案，以便在满足中期分红的条件下，能够根据公司与市场情况，更加灵活地制定和实施中期分红。公司自 2019 年 10 月科创板上市以来的现金分红比例总体呈上升趋势，情况如下图：



注：1.上表中现金分红比例为现金分红总金额占当年度合并报表归属于上市公司股东净利润的比例。

2.2024 年度现金分红总金额、现金分红比例包括 2024 年半年度及 2024 年年度现金分红金额；2024 年年度利润分红金额最终以权益分派登记日的股份基数计算为准。

在分红政策方面，在 2024 年修订了《公司章程》相关分红制度的基础上，公司董事会于 2025 年 3 月 21 日审议通过了《上海昊海生物科技股份有限公司未来三年（2025-2027 年）股东分红回报规划》，进一步规范公司分红政策，并将提交 2024 年度股东周年大会审议。在股份回购方面，公司将按照披露的股份回购方案，在回购期限内根据公司及市场情况择机做出回购决策并予以实施，保障回购方案的顺利完成。

五、筑牢规范运作根基，助推公司高质量发展

完善的公司治理是保障公司规范运作的基础，也是推动公司高质量发展的核心要素。作为中国大陆地区与香港地区两地上市的公司，公司尤其注重治理水平的提升和内控制度的建设。

在公司治理制度构建方面，2024年，公司根据境内外监管规则的变化，并结合公司经营情况，修订了《公司章程》及其附件《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》，以及《董事会审计委员会工作细则》《董事会战略及可持续发展委员会工作细则》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《防范大股东及关联方占用公司资金专项制度》《募集资金管理制度》《董事、监事和高级管理人员持股变动管理办法》11项制度。与此同时，基于境内外新规对上市公司在ESG管理和信息披露方面的要求，公司董事会对审计委员会与战略委员会的职责进行了调整，将原授权于审计委员会的ESG相关的职责调整授权于战略委员会，并对职责内容做进一步调整，并将战略委员会更名为战略及可持续发展委员会。

在提升履职能力方面，2024年，公司组织中介机构为主要股东、董监高等“关键少数”提供“可持续发展指引解读与应对策略”培训，就可持续发展指引出台背景、披露框架、公司应对行动等方面展开详细解读，帮助关键少数了解ESG监管要求，进一步提升对ESG管理、ESG信息披露重要性与迫切性的认知。此外，公司帮助“关键少数”报名参加上海证券交易所、香港联合交易所、上海证监局等主办的培训，内容涉及独董履职、并购重组、风险管理与内控等方面。

中国证券监督管理委员会于2024年底就《中华人民共和国公司法》施行后相关证券期货规则的修订向社会公众征求意见，并要求上市公司在2026年1月1日前按照相关规定，取消监事会，由审计委员会行使监事会职权。2025年，公司将密切关注监管政策变化，严格按照法律法规和监管要求，及时修订《公司章程》等相关制度，调整公司治理架构，明确股东大会、董事会、董事会各专门委员会、独立董事、高级管理人员职权边界，确保其各司其职，切实保障公司及中小股东利益。公司将通过内外部培训等方式，帮助“关键少数”深入

理解监管理念、监管形势、监管规则等，不断强化其合规意识和合规理念。同时，公司将切实为董事尤其是独立董事依法履职提供必要保障，充分发挥独立董事参与决策、监督制衡、专业咨询的作用。公司也将继续深化内部控制体系建设，优化内部控制环境，全面修订、完善内部控制各项制度，提升内部控制管理水平，推动公司健康持续发展。

六、构建多元化沟通机制，有效传递公司价值

公司积极探索构建多元化的投资者沟通渠道，形成了以信息披露为基础，结合投资者热线电话、公司邮箱、上证 e 互动、分析师会议、现场参观及业绩说明会等多元化沟通机制。

信息披露是投资者沟通的基石，也是公司向市场传递价值和投资者据以作出决策的最重要途径。公司始终高度重视信息披露工作，严格按照相关法律、法规、规范性文件以及公司《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。2024 年，公司累计发布定期报告 4 份、A 股临时公告 71 份、附件上网文件 37 份、海外监管公告 100 余份。临时公告内容涵盖股份回购、利润分配、股权激励、业绩预告、三会决议、产品获批等方面。公司坚持从投资者需求出发，持续优化定期报告与临时公告的编写，在保障披露文件真实、准确、完整和及时的基础上，以期以更简明清晰、通俗易懂的方式向投资者传递公司信息。自上海证券交易所科创板信息披露考核以来，公司连续在 2022-2023、2023-2024 年度获得 A 级评价。公司 2023 年度 ESG 报告获得华证 ESG 评级 A 级、WIND ESG 评级 A 级等。

公司亦注重与投资者的双向沟通交流，借助新媒体，通过多种线上线下相结合的方式，积极收集投资者的反馈和意见，加强与中小投资者双向互动。2024 年，公司通过上证路演中心召开了 3 场业绩说明会，其中，参加了科创板 2023 年度集体业绩说明会“提质增效重回报”专场，就投资者关心的经营成果、财务状况、发展理念、提质增效重回报相关举措等与投资者进行了有效沟通。公司自行组织的电话会、策略会、投资者接待日等线上线下交流活动共 50 场，共计接待 575 家投资机构。公司安排专门人员接听投资者电话、回复投资者邮件，并通过“上证 E 互动”平台回复投资者关切的问题。此外，公司通过官方网

站、微信公众号等载体，以图文并茂的方式更加生动地向投资者展示公司经营情况、研发情况、产品情况等，并邀请投资者参观公司生产场地等，实地了解公司的生产情况。

2025 年，将继续完善信息披露及投资者关系管理工作，在确保信息披露合法合规的前提下，持续提升公司信息披露的质量和有效性，构建良性的投资者关系。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。公司将进一步发挥新媒体平台的功能，提供在线调查、企业参观预约等互动功能，提升投资者交流效率。与此同时，公司积极探索树立科学的市值观，公司董事会于 2025 年 3 月 21 日审议通过了《市值管理制度》和《舆情管理制度》，公司将依照相关法律法规及前述制度要求开展市值管理和舆情管理，努力推动公司市场价值与内在价值的匹配。

七、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、及时的信息披露、积极的投资者沟通与回报，切实保护投资者利益，履行上市公司责任和义务，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
2025 年 3 月 21 日