公司代码：688161　　公司简称：威高骨科

山东威高骨科材料股份有限公司 2024年年度报告摘要

2025年3月

第一节 重要提示

1、本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到http://www.sse.com.cn/网站仔细阅读年度报告全文。

2、重大风险提示

公司已在本报告中详细描述未来将面临的主要风险及应对措施，详情请查阅本报告“第三节管理层讨论与分析”之“四、风险因素”部分，请投资者注意投资风险。

3、本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

4、公司全体董事出席董事会会议。

5、致同会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6、公司上市时未盈利且尚未实现盈利

□是　√否

7、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

2024年公司拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本（扣除公司回购专用账户的股份余额）为基数分配利润，本次利润分配方案如下：

公司拟向全体股东每10股派发现金红利1.70元（含税）。截至2024年12月31日，公司总股本为400,000,000股，以扣除公司回购专用账户的股份2,713,876股后的股本397,286,124股为基数，以此计算拟派发现金红利合计67,538,641.08元（含税），本年度公司现金分红占归属于母公司所有者的净利润的比例为30.18%。本次利润分配不进行资本公积金转增股本，不送红股。如在本公告披露之日起至实施权益分派股权登记日期间，公司总股本发生变动的，公司拟维持分配总额不变，相应调整每股分配金额。如后续总股本发生变化，将另行公告具体调整情况。本次利润分配预案经公司2024年年度股东大会审议批准通过后实施。

公司董事会分别于2024年8月27日和10月29日审议通过了《关于进行2024年度中期分红的议案》和《关于进行2024年第二次中期分红的议案》，并分别于10月25日和12月12日实施现金红利的发放，两次中期分红合计派发现金红利47,674,334.88元（含税），未超过股东大会授权限额。

如前述年度利润分配方案经公司2024年年度股东大会审议通过，公司2024年度将向全体股东合计派发现金红利115,212,976.96元（含税），占当年归属于母公司股东的净利润比例为51.49%。

8、是否存在公司治理特殊安排等重要事项

□适用　√不适用

第二节 公司基本情况

1、公司简介

1.1 公司股票简况

√适用　□不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
人民币普通股（A股）	上海证券交易所创板	威高骨科	688161	不适用

1.2 公司存托凭证简况

□适用　√不适用

1.3 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	林青	殷子良
联系地址	威海市旅游度假区香江街26号	威海市旅游度假区香江街26号
电话	0631-5788909	0631-5788909
传真	0631-5660958	0631-5660958
电子信箱	ir@wegortho.com	ir@wegortho.com

2、报告期公司主要业务简介

2.1 主要业务、主要产品或服务情况

公司产品全面覆盖脊柱、创伤、关节、运动医学、骨修复材料、组织修复以及骨科手术器械等领域，已然成为国内产品种类最为齐全、规模领先且行业排名位居前列的骨科民族企业。

（一）脊柱类产品

公司脊柱类产品主要由脊柱类植入医疗器械、椎体成形系统和脊柱微创产品组成，拥有“威高骨科”、“威高亚华”、“威高海星”、“量子医疗”四大品牌。该系列产品凭借先进的设计理念与精良的制造工艺，针对脊柱系统畸形、退行性病变、脊柱骨折、肿瘤等引发的椎体病变，提供了精准有效的治疗方案。其中，椎体成形系统包含球囊扩张压力泵、穿刺工具、骨扩张器等关键器械，在骨质疏松性椎体骨折的治疗中应用广泛，凭借卓越的产品性能，赢得了临床医生与患者的高度认可。脊柱微创产品主要应用于疼痛科、运动医学及微创脊柱外科，可提供全套解决方案。产品包括用于椎间盘造影及其他手术通道建立的穿刺针，用于关节镜手术中射频消融的运医关节镜刀头，以及用于腰椎间盘突出症阶梯化诊疗的脊柱内窥镜手术系统等。

（二）创伤类产品

创伤类产品主要包括锁定接骨板系统、髓内钉系统、中空螺钉系统以及外固定支架系统，拥有“威高骨科”、“健力邦德”、“威高海星”三大品牌。该系列产品专为治疗因外力或暴力创伤导致的骨折疾病而设计，通过科学的结构设计与精湛的制造工艺，实现骨折部位的精准复位、稳固固定以及长期稳定维持，广泛适用于四肢骨折、关节骨折、脊柱骨折、手指断指等多种复杂骨折情况。在产品研发过程中，公司不断引入新材料、新工艺，提升产品质量与使用效果。

（三）关节类产品

关节类产品涵盖髋关节假体系统及膝关节假体系统，主要品牌为“威高海星”和“威高亚华”。该系列产品针对关节周围骨折、骨肿瘤及其他原因引发的骨缺损等关节障碍，实现了高效的功能重建。采用先进的生物材料与独特的设计结构，在骨关节炎、类风湿性关节炎、股骨头坏死等常见关节疾病的治疗中效果显著，有效帮助患者恢复关节功能，提高生活质量。

（四）运动医学类产品

运动医学类产品主要包括交叉韧带重建系统、半月板修复系统、运动创伤系统，目前有“威高骨科”、“威高海星”两个品牌。该系列产品专注于治疗骨与骨之间的软组织创伤，如跟腱、韧带、半月板、肌腱、软骨等。公司紧跟运动医学领域的前沿技术，产品在半月板/交叉韧带损伤、腱病、骨骼肌损伤、软骨损伤、关节不稳、关节盂唇损伤等常见运动损伤领域发挥着关键作用，为运动爱好者与患者提供了专业的治疗解决方案。

（五）骨修复材料类产品

骨修复材料类产品主要为骨水泥，拥有“明德生物”一个品牌。骨水泥作为重要的骨修复材料，在椎体成形、骨质疏松的力学增强、膝关节髋关节置换手术、骨肿瘤、病理性骨折、占位填充物等方面应用广泛。公司的骨水泥产品具有良好的生物相容性、固化性能与机械强度，有效促进了骨组织的修复与再生，提高了手术治疗效果。

（六）组织修复产品

组织修复产品主要为富血小板血浆（PRP）制备用套装和封闭创伤负压引流套装等，广泛涉及骨科、烧伤、疼痛、康复、整形美容等领域。公司围绕骨科领域向创面修复、关节外科和整形外科等领域不断拓展，积极布局烧伤和再生康复领域，不断扩充产品适应症，以满足日益增长的临床需求。

（七）骨科手术器械

骨科手术器械品种丰富、规格全面，能够满足各类骨科疾病的手术需求。不仅包括自主生产的植入产品所需的器械工具，还为国外领先厂商生产OEM产品。公司高度重视植入物与配套手术器械的协同使用，通过不断优化产品设计与制造工艺，有效提高了骨科手术的精确度和产品植入效果，确保为临床手术提供可靠的支持。

2.2 主要经营模式

1、研发模式

公司成立以来，一直专注并致力于骨科植入类医疗器械领域，始终坚持技术与产品的自主研发和创新，积极保持与医疗机构、临床医生、科研院校的合作，强化医工结合，持续提升产品使用体验和竞争力，以确保产品安全、有效且符合市场需求。目前，已经建立了完整、自主、成熟的研发技术体系，包括项目立项、产品开发设计、注册检验、临床评价、申请注册等关键的产品研发流程。未来也将通过技术合作、投资并购等多种途径，快速拓展新赛道，推动产品创新并满足市场需求。

2、采购模式

公司推动数字化平台管理，制定了完善的采购管理制度，规范管理原辅材料、外协加工服务等采购工作。根据采购需求，公司技术工艺部、研发中心负责编制采购物资的技术标准，公司采购管理部制订采购计划并按照采购物资分类、配额分配标准等实施采购，公司质量管理部负责采购物资的质量检验，公司财务部负责审核、监督采购预算及资金支付。通过计划牵引，缩短供应周期，服务生产制造、研发销售，对物资分类进行配额管理，对质量问题实行监督纠防，实现财务资金计划和资金支付的平台审批管理。

3、生产模式

公司生产模式正逐步由库存式生产向以运营数字化为基础的以销定产的生产模式转变。公司计划部以市场需求为导向，通过对订单数据的及时处理分析，在市场管理部、营销管理部及质量管理部等的配合下，制订生产计划，由生产部组织实施生产并由质量管理部完成产品验收。过程管理推进精益生产及日常管理体系，拉动质量、工程、设备、采购，实施一体化计划刚性执行体系，推进组织融合，提升组织效率。

4、销售模式

报告期内，公司构建了多元且成熟的销售体系，主要产品的销售模式涵盖经销、配送和直销三种，其中以经销模式为核心销售渠道，充分适应市场需求，推动公司业务稳步增长。

（1）经销模式

公司依托广泛且紧密合作的经销商网络，将骨科产品推向终端用户。经销商在整个销售生态中扮演着至关重要的角色，不仅积极拓展市场渠道，深度维护客户关系，还凭借专业能力，为客户提供全方位的专业服务。这些服务包括术前为医疗机构和医生提供详尽的产品咨询，确保手术方案与产品特性完美契合；手术过程中，安排专业人员跟台指导，保障产品正确使用；术后及时追踪，收集反馈，为产品优化提供依据。同时，公司营销团队与经销商紧密协同，凭借专业的医工结合知识和丰富的市场调研经验，为经销商提供技术支持与专业培训，共同致力于开拓和维护终端客户，提升客户满意度和忠诚度。

（2）配送模式

在配送模式下，公司与具备专业资质的配送合作伙伴建立合作关系。公司将产品销售给配送商，再由配送商将产品精准输送至终端医疗机构。在这一过程中，公司积极与第三方服务提供商以及内部销售团队协作，共同完成产品渠道的开拓与优化，持续维护客户关系，确保客户需求得到及时响应。同时，在产品使用过程中，为医疗机构提供专业的技术支持与服务，保障产品顺利应用于临床治疗。

（3）直销模式

在直销模式下，公司直接面向终端医疗机构销售产品，减少中间环节，实现产品与客户的直接对接。公司与第三方服务提供商紧密配合，充分发挥内部营销团队的专业优势，共同承担产品渠道开发、客户关系维护以及产品使用过程中的专业支持服务。通过深入了解医疗机构的个性化需求，提供定制化的解决方案，不断提升公司在直销市场的竞争力和品牌影响力。

2.3 所处行业情况

(1). 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

（1）发展阶段

随着人口老龄化程度的加深、居民医疗保健意识的提升以及全民健身运动的兴起，骨科疾病的发病率和手术需求持续增加，市场呈现出稳定增长的态势。在国家政策推动下，国产骨科医疗器械的市场份额逐步提升，尤其在创伤类和脊柱类产品方面，进口替代现象明显。2024年5月关节集采续约，以及运动医学，人工骨集采执行，整体国产份额进一步提升。国产龙头企业通过技术创新和成本优势，提升市场份额，行业集中度稳步提高。随着临床医学和材料学的进步，骨科医疗器械在微创手术、精准治疗、新材料、智能化、机器人等方面的创新步伐加快。企业加大研发投入，积极拓展新兴技术领域，以满足临床治疗需求。

（2）基本特点

①老龄化驱动：中国人口老龄化的持续加深，骨科手术市场需求将保持稳定增长。根据国家统计局数据，截至2023年底，中国60岁及以上人口约为2.97亿，占总人口的21%左右。与此同时，骨科疾病如骨质疏松、关节炎和骨折的发病率随年龄增长显著上升，65岁以上人群中骨质疏松症的患病率高达32%，而关节置换手术的需求年均增长率超过10%。人口老龄化的加速为骨科手术市场提供了长期稳定的增长动力。

②消费升级：随着社会经济水平的显著提升和人民生活水平的持续改善，居民对医疗健康的投入逐年增加，直接推动了骨科植入物医疗器械市场的快速扩容。这一增长趋势与人口老龄化、运动损伤增加以及消费升级带来的健康意识提升密切相关。未来，随着医疗技术的进步和居民对高质量医疗服务的需求进一步释放，骨科植入物市场有望继续保持高速增长

③运动健身观念的加强：随着国民运动健身意识的日益增强和年轻一代运动热潮的持续升温，不规范的运动方式容易引发运动损伤、慢性疾病以及意外事故，从而推动了运动损伤相关的产品和服务不断创新发展。专业的治疗技术和康复设备为运动爱好者提供了从损伤预防到术后康复的全方位支持，助力他们科学运动、快速恢复，重返健康生活。

④政策支持，进口替代：国家出台多项政策支持国产医疗器械行业发展，骨科带量采购执行后，国产份额进一步提升。

（3）主要技术门槛

骨科医疗器械的研发和生产涉及医学、生理学、材料学、物理学、工程学、化学等多个学科，具有跨专业、多技术融合的特点，是一个技术密集型行业。骨科产品的研发周期较长，从概念设计到产品上市通常需要数年时间，并且需要具备良好的生物相容性、力学稳定性、耐腐蚀性等性能，对材料科学和制造工艺提出了较高的要求，同时需要经过严格的临床试验和验证，以确保其安全性和有效性，这一过程不仅耗时长，而且成本高昂，企业需要投入大量资源进行研发和技术积累。公司需要拥有高水平、多学科背景的研发团队，以支持产品的持续创新和发展，并且公司需要不断创新，以满足临床治疗需求。

(2). 公司所处的行业地位分析及其变化情况

公司是国内骨科产品种类齐全、规模领先、行业排名头部的骨科民族企业，拥有多个品牌，如“威高骨科”、“威高亚华”、“威高海星”、“明德生物”、“量子医疗”等，覆盖多个骨科细分市场。公司通过品牌建设，在市场上建立了较高的品牌知名度，具有较为领先的市场地位。公司在产品技术开发中高度重视原始创新，积累了丰富的产品疗法创新经验和技术储备。公司不断加强医工结合，通过完善补充现有植入物产品线，依托“新技术、新材料、新领域”不断完善未来战略发展布局。公司在国产高端医疗器械领域具有较高的市场占有率，通过国产替代策略，逐步占据市场主导地位。人口老龄化和医疗需求的增加，骨科市场将持续扩容，公司的市场增长潜力较大。

(3). 报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

报告期内，骨科研发围绕“新材料、计算机辅助、智能化”等支撑骨科行业发展的新技术，继续推进有源医疗器械、组织修复、手术机器人等赛道版图的布局，同时将结合AI人工智能和大数据加快在个性化医疗、疼痛管理、骨科康复等新领域的应用，聚焦核心术式革新，不断推动产品创新。

未来随着新材料技术、人工智能及生物治疗技术的发展，骨科医疗器械正朝着智能化、精准化与生物功能化方向突破，将为骨科发展带来改变治疗方案及效果的变革性创新产品，体现在如下几个方面。

1、骨科新型材料：随着材料学、制造技术和再生医学的交叉突破，未来可能涌现更多新材料，骨科植入物材料的变革与创新是骨科领域的重要研究方向，如可吸收材料、生物活性材料、特殊合金、新型涂层等新材料将发挥可降解性、生物相容性和功能性，实现骨骼修复与再生，促进产品性能与治疗效果质的提升。

2、骨科生物产品：骨科生物治疗技术正以革命性姿态改写传统治疗格局，PRP、干细胞疗法、BMP等创新手段逐渐成为骨骼肌肉系统疾病治疗的新范式。这些技术突破手术治疗的物理局限，通过生物激活机制实现组织再生修复，为患者提供更符合生理特征的微创解决方案。非手术时代的革新力量最终将形成涵盖预防、治疗、康复的全周期解决方案体系。

3、骨科数字化技术：骨科数字化技术正重塑外科手术的底层逻辑，从经验驱动转向数据驱动的精准医疗模式。以智能导航、手术机器人、数字孪生为代表的创新技术，构建起涵盖术前规划、术中导航、术后管理的全流程智能体系，推动骨科手术进入亚毫米级精度时代。智能骨科手术系统、精准导航定位系统、数字驱动的预后管理，有望实现手术方案动态优化。

3、公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元　币种：人民币

	2024年	2023年	本年比上年增减(%)	2022年	
				调整后	调整前
总资产	4,948,035,237.87	5,096,573,977.62	-2.91	6,015,731,865.96	5,752,093,418.69
归属于上市公司股东的净资产	3,953,519,923.53	3,868,918,255.96	2.19	5,005,942,121.18	4,870,383,407.69
营业收入	1,452,715,790.19	1,283,549,219.69	13.18	2,057,972,770.25	1,848,116,496.02
归属于上市公司股东的净利润	223,751,739.09	112,315,000.06	99.22	600,702,201.28	544,205,781.14
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	210,870,055.19	107,897,647.81	95.44	588,906,479.52	532,686,711.19
经营活动产生的现金流量净额	274,192,985.96	119,443,275.89	129.56	508,562,057.69	443,538,409.59
加权平均净资产收益率(%)	5.72	2.81	增加2.91个百分点	12.58	11.66
基本每股收益(元／股)	0.56	0.28	100.00	1.5	1.36
稀释每股收益(元／股)	0.56	0.28	100.00	1.5	1.36
研发投入占营业收入的比例(%)	8.25	10.14	减少1.89个百分点	5.72	5.83

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元　币种：人民币

	第一季度（1-3月份）	第二季度（4-6月份）	第三季度（7-9月份）	第四季度（10-12月份）
营业收入	347,912,613.72	402,627,253.96	332,738,599.79	369,437,322.72
归属于上市公司股东的净利润	34,905,665.79	58,224,212.11	71,163,281.09	59,458,580.10
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	34,565,231.54	54,783,815.52	69,957,672.71	51,563,335.42
经营活动产生的现金流量净额	14,956,094.00	129,771,396.25	45,115,226.42	84,350,269.29

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用　√不适用

4、股东情况

4.1 普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前10名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数(户)	9,111
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	9,206
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0
截至报告期末持有特别表决权股份的股东总数(户)	0
年度报告披露日前上一月末持有特别表决权股份的股东总数(户)	0

前十名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

股东名称（全称）	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
山东威高集团医用高分子制品股份有限公司	0	202,500,000	50.63	0	无	0	境内非国有法人
威高國際醫療有限公司	0	67,500,000	16.88	0	无	0	境外法人
威高集团有限公司	0	30,000,000	7.50	0	无	0	境内非国有法人
山东省财金投资集团有限公司	0	25,252,467	6.31	0	质押	5,280,000	国有法人
威海弘阳瑞信息技术中心（有限合伙）	0	23,333,333	5.83	0	无	0	其他
威海永耀贸易中心（有限合伙）	0	7,500,000	1.88	0	无	0	其他
香港中央结算有限公司	1,388,029	3,317,182	0.83	0	无	0	其他
山东威高骨科材料股份有限公司回购专用证券账户	1,796,610	2,713,876	0.68	0	无	0	其他
刘红波	130,000	530,000	0.13	0	无	0	其他
中国工商银行股份有限公司—博时上证科创板100交易型开放式指数证券投资基金	726	515,495	0.13	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	山东威高集团医用高分子制品股份有限公司、威高國際醫療有限公司、威高集团有限公司、威海弘阳瑞信息技术中心（有限合伙）为公司实际控制人陈学利控制的公司，公司未知其他股东之间是否存在关联关系或属于一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

存托凭证持有人情况

□适用　√不适用

截至报告期末表决权数量前十名股东情况表

□适用　√不适用

4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用　□不适用

4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用　□不适用

4.4 报告期末公司优先股股东总数及前10名股东情况

□适用　√不适用

5、公司债券情况

□适用　√不适用

第三节 重要事项

1、公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司营业收入145,271.58万元，较上年同期增长13.18%；实现归属于母公司所有者的净利润22,375.17万元，较上年同期增长99.22%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润21,087.01万元，同比增长95.44%。

2、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

□适用　√不适用

证券代码：688161　　证券简称：威高骨科　　公告编号：2025-004

山东威高骨科材料股份有限公司 关于2025年度“提质增效重回报”行动方案的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

山东威高骨科材料股份有限公司（以下简称“公司”）积极响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，制定了“提质增效重回报”行动方案，以推动公司高质量发展和投资价值提升，保护投资者尤其是中小投资者合法权益，共同增强资本市场内在稳定性，促进资本市场健康发展。

公司对2024年度方案执行情况进行总结，并明确2025年度的优化目标和提升举措，旨在进一步提高公司经营质量和运行效率，保障投资者权益，回报投资者信任，提升投资者的获得感。具体情况如下：

一、践行价值共享理念，重视股东回报，持续现金分红

公司始终高度重视股东回报，在国务院新国九条以及中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》《上市公司监管指引第3号—上市公司现金分红》等重要文件发布后，为积极响应“增强分红稳定性、持续性和可预期性，推动一年多次分红、预分红”的号召，与投资者分享经营成果，让广大投资者有回报、获得感。公司自上市以来累计现金分红金额4.68亿元，占归属于上市公司股东净利润的30%以上。

公司2023年年度股东大会审议通过2023年年度利润分配方案。公司总股本为400,000,000股，扣减公司回购专用证券账户股份数2,713,876股后，剩余股本数为397,286,124股。公司以前述剩余股本数为基数，向全体股东（不含公司回购专户回购股份）每10股派发现金红利1.2048元（含税），向股东派发现金分红总额为47,999,561.39元，约占2023年度合并归属于公司股东净利润的42.74%。本次分红已于2024年7月5日实施完毕。

为进一步提高分红频次，增强投资者回报水平，公司第三届董事会第十一次会议审议通过2024年第一次中期分红方案。公司总股本为400,000,000股，扣减公司回购专用证券账户股份数2,713,876股后，剩余股本数为397,286,124股。公司以前述剩余股本数为基数，向全体股东（不含公司回购专户回购股份）每10股派发现金红利0.70元（含税），向股东派发现金分红总额为27,810,028.68元，约占2024年半年度合并归属于公司股东净利润的29.86%。本次分红已于2024年10月25日实施完毕。

公司第三届董事会第十二次会议审议通过了2024年第二次中期分红方案。公司向全体股东（不含公司回购专户回购股份）每10股派发现金红利0.50元（含税），向股东派发现金分红总额为19,864,306.20元，约占2024年第三季度合并归属于公司股东净利润的27.91%。本次分红已于2024年12月12日实施完毕。

2025年，公司拟向全体股东（不含公司回购专户回购股份）每10股派发现金红利1.7元（含税）。截至2024年12月31日，公司总股本为400,000,000股，扣减公司回购专用证券账户股份数2,713,876股，实际参与分配的股本数为397,286,124股，以此计算拟派发现金红利合计67,538,641.08元（含税）。本年度公司现金分红约占归属于母公司所有者的净利润的比例为30.18%。

为进一步提高分红频次，增强投资者回报水平，公司提请股东大会授权董事会进行2025年中期分红，并经董事会三分之二以上董事审议通过后可进行2025年度的中期分红，授权期限自本议案经公司2024年年度股东大会审议通过之日起至公司2025年年度股东大会召开之日止。

二、建立稳定股价预案，积极提振投资者信心

2024年，根据资本市场情况，公司在必要的情况下，适时采取股票回购等措施，以提振市场信?，维护股价稳定。公司于2024年8月29日披露了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份完成暨回购实施结果的公告》，已累计回购公司股份2,713,876股，占公司总股本400,000,000股的比例为0.679%，以实际行动切实维护全体股东利益，增强投资者信心。

公司第三届董事会第十三次会议审议通过了《关于制定＜市值管理制度＞的议案》，公司将综合运用并购重组、股权激励、员工持股计划、现金分红、投资者关系管理、信息披露、股份回购等方式，进一步加强市值管理行为，提升公司的投资价值，引导公司的市场价值与内在价值趋同，牢固树立回报股东意识，采取措施保护投资者尤其是中小投资者合法权益，维护公司及广大投资者的合法权益。

2025年，公司将一如既往地重视投资者的需求，与投资者风险共担利益共享，让投资者伴随企业的成长，实现财富的稳健增值。

三、持续践行“义利共生”，全面构建管理层与股东共赢格局

2024年，公司股份回购计划实施完毕。公司通过集中竞价交易方式已累计回购股份2,713,876股，占公司总股本的比例为0.679%。公司拟将已回购的股份用于实施股权激励，确保公司管理团队与业务骨干团队的长期激励和约束机制，推动管理层与全体股东的利益一致与收益共享，激发管理层的积极性和创造力。

公司开展股权激励或制定员工持股计划，实现公司高级管理人员及核心团队成员的利益和公司股东利益的捆绑，共同推进公司发展。2025年3月25日，公司第三届董事会第十三次审议通过了《关于公司＜2025年限制性股票激励计划（草案）＞及其摘要的议案》，制定了与公司经营发展相适应的公司层面和个人层面的绩效考核指标并严格执行，从而有效保证公司管理层和核心员工团队的稳定性，不断健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司核心团队的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展。

四、构建多层次沟通渠道，强化投资者关系管理水平

公司高度重视投资者关系管理工作，制定并贯彻落实《投资者关系管理制度》，明确了投资者关系管理工作的目的、原则、内容、组织和实施方式，切实保护投资者特别是中小投资者的合法权益。公司开展了多层次、多渠道、多形式的投资者关系管理工作，通过投资者电话、电子邮件、分析师调研、券商策略会、股东大会、上证e互动、定期业绩说明会等方式和投资者进行沟通交流，阐述公司财务状况、经营成果与发展规划，树立公司的资本市场形象，促进投资者更加全面、深入地了解公司情况。

报告期内，公司分别于3月27日、4月18日组织了2023年度业绩交流会、2023年度医用耗材行业集体业绩说明会，接听投资者热线90余次，与投资者保持良好沟通，与投资者形成良性互动，及时听取投资者建议，回应投资者诉求。

2025年，公司计划至少召开四场业绩说明会，公司董事长、总经理、财务总监、董事会秘书等人员参加，与投资者保持良好沟通，与投资者形成良性互动，及时听取投资者建议，回应投资者诉求。

未来，公司将继续以投资者需求为导向，严格落实信息披露监管要求，切实履行信息披露义务，持续提高信息披露质量。同时，公司将继续强化投资者关系管理工作，扩大投资者交流覆盖面，提升投资者交流深度，加强资本市场对公司价值的认可。

五、强化治理基石，夯实高质量发展之提

公司严格按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司治理准则》等各项法律法规及《公司章程》的要求，不断健全完善公司治理机制和合规管理体系，优化公司管理流程，提升科学决策水平和风险防控能力。公司建立并完善了由股东大会、董事会、监事会和经营层组成的公司治理结构，股东大会、董事会、监事会和经营层之间各司其职、有效制衡，形成了权责明确、运作规范的运营决策机制。此外，公司还设立了董事会战略委员会、董事会提名委员会、董事会薪酬与考核委员会和董事会审计委员会并制定相应的议事规则，各个委员会职责明晰、运行有序，就专业性事项进行研究，提出意见及建议，供董事会决策参考，控制决策风险。

报告期内，公司组织召开了4次股东大会、6次董事会、4次监事会，三会审议的议案全部审议通过，不存在议案被否决的情况；会议召集和召开程序、召集人资格、出席会议人员资格及表决程序等均符合《公司法》及《公司章程》的规定，会议决议合法有效。此外，董事会审计委员会召开了4次会议，战略委员会会议1次，薪酬与考核委员会会议1次，独立董事专门会议1次，提名委员会1次，持续深入落实独立董事制度改革的要求，为独立董事现场工作提供便利条件，推动独立董事履职与企业内部决策流程有效融合，充分发挥独立董事的专业性和独立性，促进公司运作的规范性，提高董事会的治理能力。

报告期内，公司积极组织董监高参与监管机构举办的各项培训，加强学习证券市场相关法律法规，不断提升合规意识，推动公司持续规范运作。

2025年，公司将继续坚持规范治理，进一步完善治理结构、健全内部控制体系建设、强化风险管理、提升决策水平，致力于打造更高效的管理体系、更科学的管理机制来确保合规运营，确实维护全体股东和债权人特别是中小股东的合法权益，实现公司发展的良性循环。

六、深耕骨科医疗器械领域，构建富有生命力的创新产品版图，提升新质生产力

公司深入学习贯彻关于发展新质生产力的重要论述，通过科技创新赋能产业发展，用好用活公司技术研究人才，促进创新链、产业链、资金链、人才链深度融合，提高数字化技术在公司生产经营中的覆盖率。公司持续深耕骨科植入类医疗器械领域的，致力成为全球化的骨科创新医疗科技公司。公司坚持科技创新引领产业发展，持续加大研发投入，以信息化为抓手，通过数字化转型不断培育新质生产力，为公司可持续发展奠定基础。

报告期内，公司基于多品牌、全产线的产品布局，持续优化产品结构，围绕“新疗法/新技术/新材料、再生康复、智能辅助”等领域进行拓展布局，重点聚焦脊柱微创、疼痛管理和肌骨康复等领域。公司通过内生自研与外延并购结合的拓展思路，探索扩展脊柱微创领域并拓展疼痛管理产品线；不断扩充PRP适应症，拓展在妇科、神外、骨科等领域应用，并通过技术合作等途径，拓展骨科康复新领域。公司以更快的新产品引入及上市速度推动产品迭代，丰富产品矩阵，围绕临床需求继续保持产品的改良和更新，提升临床使用效果，增加客户体验和临床满意度。公司获得第Ⅰ类产品备案凭证42项，第Ⅱ类医疗器械产品注册证4项，第Ⅲ类医疗器械产品注册证48项。截至本报告期末，公司及子公司拥有第Ⅰ类产品备案凭证301项，第Ⅱ类医疗器械产品注册证41项，第Ⅲ类医疗器械产品注册证158项。

未来，公司将继续坚守主业，把技术创新、管理创新作为公司发展的根本动力，发挥公司在生产体系、质量管理、销售渠道、客户资源等方面的优势，进一步提升产品竞争力，在专业骨科领域做深、做优、做强。2025年，公司将不断开拓新产品和新领域，发展有生命力的创新产品矩阵，通过创新拓展富具生命力的产品矩阵，为客户提供更加高效、精确和可靠的手术解决方案，改善患者的治疗体验和治疗效果，致力于为骨科行业注入新的活力，为医疗行业的进步做出积极贡献。

七、深化海外布局，稳步提升品牌的国际影响力

公司全力推动全球化发展，报告期内公司以区域策略为核心，聚焦各区域的重点国家的开拓与投入，提升产品覆盖国家的数量，海外业务增长迅速。通过深耕细作重点国家，拓展周边国家进行区域内国家覆盖，实现学术交流，打造医生教育中心，以点带面。公司建立专业的海外市场团队，积极推动在重点国家的代理商渠道建设，通过渠道及客户的精细化管理增加品牌曝光度，提高市场覆盖。紧密对接海外医院与国内医院的学术交流和合作，围绕多种术式提供解决方案，提高中外骨科医生对公司品牌的信赖度。启动巴西、沙特、迪拜、泰国等11个国家的产品注册，涉及运动医学、脊柱、创伤和人工关节等产品，为海外市场准入做好准备，为海外市场发展奠定良好基础。

2025年，公司将针对不同国家和地区的医疗需求、经济水平、文化背景等差异，制定符合目标市场特点的战略规划，设计贴合当地客户需要的优质产品，培养具备国际视野、属地化能力的销售团队，扎实落地产品的注册工作，积极寻求与国际合作伙伴的战略合作，拓展海外市场渠道和客户资源，持续提升公司在国际市场的竞争力和影响力。

八、建立高效合规的精细化管理机制，助推?质量发展

实行高质量精细化管理是企业转变发展方式的必然选择和迫切需要，报告期内，在生产方面，公司对生产制造的架构和资源配置进行了深度优化与调整。通过科学合理的组织精简策略和设备产能优化配置，提升了制造系统的运行效率和设备效能。持续推进数字化转型，进一步提质增效，推动产销链数字化变革，推广快速反应、产销协同、计划刚性3大能力运行。遵循“MES系统赋能精益生产、SCDA系统赋能数据运营、APS系统赋能一体化计划、核心指标通过中控量化”的顺序逐步实现系统赋能产销链全面数字化。

在营销方面，探索销售模式转型，通过销售组织调整，发挥销售团队的专业性和积极性，同时加强数字化赋能，为临床提供高效稳定的配送服务，不断提升终端服务能力，提高终端手术量，以精细化管理理念赋能供应链整体效率的提升。

公司持续开展各类针对性的法规培训，加强风险管理意识；明确梳理各项内外部业务的合规要求和流程制度，兼顾合规和运营效率；开展了合规事项风险盘点，明确风险责任人，督导整改，以适应业务发展和监管政策的变化要求。

2025年，公司将持续评估和实施“提质增效重回报”行动方案的相关举措，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。

此次“提质增效重回报”行动方案是基于目前公司的实际情况做出的判断，未来可能会受到政策调整、国内外市场环境等因素影响，具有一定不确定性，敬请广大投资者谨慎投资，注意投资风险。

特此公告。

山东威高骨科材料股份有限公司董事会
2025年3月27日

证券代码：688161　　证券简称：威高骨科　　公告编号：2025-007

山东威高骨科材料股份有限公司 关于公司2025年度日常关联交易预计的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示：

● 2025年度日常关联交易的预计事项尚需提交山东威高骨科材料股份有限公司（以下简称“公司”或“威高骨科”）股东大会审议。

● 日常关联交易对公司的影响：公司与关联方之间发生的关联交易为日常关联交易，是基于公司和关联方之间的正常生产经营需要，该等交易按照公平、公开、公正的原则开展，以市场公允价格作为定价原则，不存在利益输送或损害公司及中小股东利益的情形。公司在交易过程中与关联方保持独立，不会因该等关联交易对关联方产生依赖，上述日常关联交易不会对公司业绩及财务状况产生不利影响。

一、日常关联交易基本情况

（一）日常关联交易履行的审议程序

公司于2025年3月25日召开第三届董事会第十三次会议、第三届董事会独立董事专门会议2025年第一次会议、第三届董事会审计委员会2025年第一次会议、第三届监事会第十一次会议，分别审议通过了《关于预计公司2025年度日常关联交易的议案》。董事会上，关联董事陈敏、龙经和卢均强对该议案回避表决，其余非关联董事对该议案一致同意；监事会上，全体监事对该议案一致同意。

本议案尚需提交股东大会审议，关联股东在股东大会上对本议案需回避表决