

西藏诺迪康药业股份有限公司 投资者关系活动记录表

| | |
|--|---|
| 投资者关系 活动类别 | 分析师会议、特定对象调研 |
| 参与单位名称 | 信达证券、首创证券、中信证券、Open Door Investment、湘禾投资、中信证券上海张江园区证券营业部、世邦基金（排名不分先后） |
| 时间 | 2026年3月1日-3月31日 |
| 地点 | 线上/线下会议 |
| 上市公司 接待人员姓名 | 刘岚（副总经理、董秘）、温莉莉（证券事务代表）、陈序（证券事务部副经理）、刘冰凝（投资者关系管理） |
| 投资者关系活动沟通主要内容 | |
| <p>1、公司股份回购进展及后续股权激励安排？</p> <p>截至目前，公司通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式已累计回购公司股份4,000,058股，占公司总股本的比例为1.24%。公司将根据实际情况在合适时机推出股权激励方案。</p> <p>2、2026年业绩目标具体如何实现？</p> <p>根据公司经营计划，2026年力争实现营业收入33亿元，成本费用率控制在75%以内（该计划不构成公司对投资者的实质承诺，请投资者注意投资风险）。经营目标的实现主要依靠现有产品力重塑与价值挖掘，一是稳住新活素基本盘，提供稳定的现金流和利润贡献，二是通过电商网络、新媒体营销、渠道下沉等方式提升其他品种，包括诺迪康、雪山金罗汉等产品的销量，打造“第二增长曲线”。该策略在2025年已初见成效，其他品种占年度销售收入的9.75%，同比增长13.67%。</p> <p>3、新活素竞品情况及应对策略、后期的发展空间如何？</p> <p>目前新活素竞品除苏州兰鼎已获批上市外，其他企业仍处于临床阶段。为巩固并扩大市场优势，公司正通过渠道下沉、学术深化、管线多元三重策略，应对潜在竞争并挖掘心衰治疗的广阔市场：</p> <p>（1）渠道深化与终端覆盖：新活素目前已覆盖医疗机构近7000家，覆盖范围广泛，基本盘稳健。未来公司将进一步加强与商业公司合作，利用商业公司资源去开发新医院，扩大新活素覆盖机构数。</p> <p>（2）强化循证医学支持：公司计划投资数千万元用于新活素循证医学探索性研究。</p> | |

(3) 持续做好新活素的学术推广以及生产保障工作。

(4) 构建多元化产品管线：为降低对单一产品的依赖，公司正积极推进战略转型。一方面加快旗下中成药等自有品种的市场布局；另一方面通过外延合作联合研发与投资，构建短、中、长期相结合的产品梯队，寻求新的增长点。

据 2023 年《临床心血管病杂志》数据显示，我国 25 岁以上心衰患者约 1210 万人，每年新发约 300 万人次，而当前新活素的渗透率仍处于较低水平，未来在老龄化趋势加深、临床需求持续释放的背景下，市场潜力依然可观。

4、锐正基因的研发进展及后期研发投入情况？

锐正基因主要在研产品：针对转甲状腺素蛋白淀粉样变神经病 (ATTR-PN) 和转甲状腺素蛋白淀粉样变心肌病 (ATTR-CM) 的 ART001 正在开展国内注册临床阶段 II 期，研究正常推进中；以 PCSK9 (前蛋白转化酶枯草溶菌素 9) 为靶点的 ART002 正在开展国内 IIT 临床研究 (属于临床前研究) 和 GLP 试验 (药品非临床研究质量管理规范)，项目正在推进中，预计 2026 年中申报中美 IND (新药临床试验申请)。

后期研发费用投入随研发进展调整。公司会按照信息披露要求，及时披露锐正基因的临床进展情况，请关注公司后续相关公告。

5、目前生物制品增值税简易征收政策已取消，对公司利润是否会产生影响？

对公司没有影响。

| | |
|----|-----------------------|
| 附件 | 无 |
| 说明 | 本次调研不涉及应当披露重大信息的泄露情况。 |
| 日期 | 2026 年 4 月 9 日 |