

北京神州细胞生物技术集团股份有限公司

2024 年度“提质增效重回报”行动评估报告暨

2025 年度“提质增效重回报”行动方案

北京神州细胞生物技术集团股份有限公司（以下简称“公司”或“神州细胞”）为切实践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护公司全体股东特别是广大中小投资者利益，基于对公司未来发展前景的信心和真抓实干提升公司投资价值的责任感，于 2024 年 4 月 13 日发布了《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》，于 2024 年 8 月 12 日发布了《关于 2024 年度“提质增效重回报”专项行动方案的半年度评估报告》。2024 年度，公司根据“提质增效重回报”行动方案积极开展和落实相关工作，在保障投资者权益、树立良好资本市场形象等方面取得了较好成效。

为进一步提升公司经营效率，强化核心竞争力，保障投资者权益，树立良好的资本市场形象，公司特制定 2025 年度“提质增效重回报”行动方案。

公司 2024 年度“提质增效重回报”行动方案执行情况及 2025 年度“提质增效重回报”行动方案具体内容如下：

一、全线产品协同增效，推动公司持续高质量发展

2024 年，公司全线产品协同增效，不断强化核心竞争力，推动商业化产品快速放量，提升市场占有率和渗透率。通过创新驱动与产能优化，增强自身造血能力，实现扭亏为盈。同时，公司积极拓展海外合作机会，缩短产品上市与销售放量的周期，助力主营业务收入跨越式提升。此外，公司进一步优化财务状况，夯实持续经营基础，全面提升抗风险能力，确保公司在机遇与挑战中稳健前行。

1、商业化方面，公司实现营业总收入 251,270.81 万元，同比增长 33.13%；归属于上市公司所有者的净利润 11,195.11 万元，归属于上市公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 47,441.06 万元，实现扭亏为盈。公司核心产品安佳因®销售稳定，全年销售额约 18.90 亿元，同比增长 6.18%。面对地区及地区联盟集采降价压力，公司借助灵活有效的市场策略，确保重点省份的集采中标和价格调整幅度符合预期，同时进一步拓展院外市场份额，为公司营收增长做出重要贡献。

此外，安佳因®上市后，公司还开展了通过免疫耐受诱导治疗(ITI)清除患者体内高滴度抑制物、围手术期患者替代治疗等上市后临床研究，积极拓展产品使用场景，以寻求新的业绩增长点。

公司抗体药物瑞帕妥单抗安平希®及两款生物类似药阿达木单抗安佳润®和贝伐珠单抗安贝珠®均已纳入国家医保目录，营销团队积极推动产品在各省市挂网及医院准入，推动销售业绩显著提升。公司持续开展真实世界研究，系统收集并分析更多临床使用数据，涵盖患者多样性、治疗效果及安全性，为优化治疗方案提供科学依据。这些研究成果不仅为医生提供更精准的用药参考，也显著提升了患者的治疗信心和用药依从性。2024 年，三个抗体产品销售额突破 6.2 亿元，同比增长 499.80%，市场表现亮眼。

公司在保持产品销量稳步增长的同时，通过精细化管理实现经营效益显著提升。一方面，公司加强成本管控，有效降低运营成本；另一方面，通过改进研发流程、提升资源利用效率，使研发投入产出比显著提高。得益于这些举措的综合实施，公司在 2024 年度成功实现业绩突破，不仅扭转了此前亏损局面，更实现了整体盈利，展现出良好的发展态势和经营韧性。这一成果标志着公司经营管理水平迈上新台阶，为未来可持续发展奠定了坚实基础。

2、研发产品方面，安佑平®单药针对头颈部鳞状细胞癌的适应症及其与贝伐珠单抗联用针对肝细胞癌的适应症于 2025 年 2 月获批上市，安佑平®为国内首个在头颈部鳞状细胞癌全人群获批一线治疗的 PD-1/L1 抑制剂，填补了中国头颈部鳞状细胞癌免疫治疗的数据空白，有望为晚期头颈部鳞状细胞癌一线治疗提供新的治疗选择。安佑平®的成功上市有助于提升市场竞争力和市场占有率，并为患者提供临床获益新路径。公司在重组蛋白、自免及肿瘤治疗等领域的商业化格局全面打开，自身造血能力越来越强。另一方面，公司结合国际最新研究动态和技术发展，综合考虑自身研发及工艺优势、产品的临床需求及商业化价值等因素，持续推进产品研发，已有 8 个产品获得国内临床批件并启动多项临床研究，此外还有多个产品处于临床前研究阶段。

3、生产方面，随着公司多个产品实现上市销售，以及临床研究阶段用药需求的不断增加，公司也在分步骤有序扩大产业化规模。目前一期、二期生产基地及天空之境产业广场已建成多条原液生产线、制剂灌装线及包装线，另有配套的

立体自动库及其他辅助车间、设施等均已投入使用，保证了商业化生产供给及时率 100%，并为各种生产及研发用原材料耗材等建立了安全库存，为后续不断推向商业化的产品提前布局，储备产能，报告期内，N10 地块已启动开工建设，目前土建工程已完成主体结构封顶，正在进行二次结构和机电安装。

二、研发创新双轮驱动，培育发展新质生产力

研发创新是追求差异化竞争优势的生物药企业的活力之源、竞争之本。2024 年公司整体研发投入 93,602.25 万元，主要用于 SCT1000、SCT650C 及 SCTB14 等产品的临床中后期研究，以及众多产品的临床及临床前开发。知识产权储备方面，2024 年，公司新增境内外发明专利申请 16 个，新获得 82 个发明专利授权。此外，还有多篇与公司产品相关的重要学术论文刊载发表于 SCI 收录期刊。

2025 年，随着行业国产替代和国际化进程加速，公司将紧抓政策与市场机遇，持续保持研发投入，预计研发资金不低于全年产品销售收入的 25%。我们将加速底层技术平台的创新与升级，推动早期产品进入临床研究，促进成熟产品尽快商业化，进一步扩充在研管线。公司将继续聚焦恶性肿瘤、自身免疫性疾病、感染性疾病及遗传病等治疗和预防领域，依托技术优势，重点开发具有差异化竞争力的生物药，包括抗体药物、重组蛋白药物及创新疫苗等，以巩固行业领先地位。通过持续优化研发策略，我们致力于为患者提供更高效、更安全的治疗方案，同时提升公司的市场竞争力。2025 年具体研发计划及阶段性目标主要包括：

1、提高商业化产品的市场占有率和渗透率

2025 年，公司将积极通过与医疗专业人士合作，不断推进治疗的规范性；加强基层市场的渗透，大力提升产品可及性等措施，让产品服务更广泛的基层患者，从而加速原研替代，在完善公司在自免领域及实体瘤领域的商业化布局的同时，也为主营业务贡献更多的销售收入。2025 年 2 月，公司产品菲诺利单抗注射液安佑平®获批上市，公司将全力推进其尽快商业化。安佑平®的获批，将丰富公司的肿瘤药物产品管线，有望带来新的业务增长点。

2.加速推进产品临床研究

(1)14 价 HPV 疫苗 SCT1000 已在报告期内完成 III 期临床研究的第三针接种，公司将全力保障随访工作的顺利开展。重组抗 IL-17 单克隆抗体注射液 SCT650C 已在国内外启动不同适应症的 II 期临床研究。用于治疗多种实体瘤的

双特异性抗体产品 SCTB14 也已启动 II 期临床研究。用于 CD38+血液系统恶性肿瘤治疗的单抗产品 SCTC21C、用于治疗 CD20 阳性 B 细胞非霍奇金淋巴瘤的双特异性抗体产品 SCTB35，用于治疗多种实体瘤的三特异性抗体注射液 SCTB41 及抗血管生成生物药 SCT520FF、用于治疗甲状腺眼病的单克隆抗体注射液 SCTT11 均已启动 I 期临床研究。除此之外，公司两款重组蛋白疫苗，分别是预防 RSV 感染所致呼吸道疾病的产品 SCTV02 及预防带状疱疹的产品 SCTV04C 均在报告期内获批临床，并已启动 I 期临床研究。公司将加速推进前述在研产品的临床研究，争取尽快获批上市。

3、公司尚有多品种处于临床前研发阶段，储备了涵盖重组蛋白、抗体药物和创新疫苗等多类别的早期候选药物产品管线，可以持续不断地推出创新品种进入临床研究阶段。

4、公司计划构建一体化研发项目管理平台，通过数字化手段实现全流程管理，涵盖任务分解、资源调配、进度监控、可视化展示及成果管控等核心功能，为研发团队提供高效协作支持。该平台将整合目标管理、效能分析与里程碑跟踪等模块，显著提升研发执行效率。在产业化领域，公司将打通生产信息系统壁垒，通过系统集成构建端到端数据流，实现从生产计划到药品/疫苗销售的全链条数字化管理。依托电子化生产与质检体系，有效提升运营效率，减少人为差错，全面增强产业化竞争优势。

三、多措并举优化资产结构，切实增强投资者信任与信心

2024 年，公司一方面依托于已上市产品的持续销售放量，努力增加营业收入；另一方面，公司也在积极研究论证融资方案，增加权益类资金，改善公司资产负债结构，降低财务风险，通过企业自身的不懈努力和来自控股股东包括资金在内的全方位支持，大力促进业务发展并提升公司核心竞争力及整体抗风险能力。

公司第二届董事会第十二次会议审议通过了《关于公司向控股股东进行永续债权融资暨关联交易的议案》，公司计划向控股股东拉萨爱力克投资咨询有限公司进行不超过人民币 8 亿元的永续债权融资，相关情况请见公司于上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）发布的《北京神州细胞生物技术集团股份有限公司关于向控股股东进行永续债权融资暨关联交易的公告》。本次永续债权融资已经公司股东大会审议通过，截至 2024 年底，已有 6 亿元永续债发放到位并作为权益工具

计入公司所有者权益。本次永续债权融资有利于拓宽融资渠道，优化公司资产负债结构，有效改善公司财务状况，降低经营及财务风险，增强公司整体抗风险能力，有助于进一步提升主营业务竞争力，促进公司可持续发展。

2025 年，为增加公司运营资金，缓解公司研发及经营资金紧张局面，降低公司资产负债率，公司将采取以下举措：（1）在 2025 年继续依托于已上市产品的稳定销售，并加快新上市产品的商业化进程，争取保持盈利势头，进一步减少历史累计亏损；（2）采用多种方式增加公司运营资金，寻求业务增长第二曲线，缓解公司研发及经营资金紧张局面，保持公司现金流稳定和可持续经营能力；（3）进一步改善资产负债结构，把握资本市场机遇，增加权益类资金，降低财务风险，确保公司上市地位不受动摇；（4）控股股东和实际控制人基于对公司未来发展前景的信心和对公司长期价值的认可，将根据企业实际需求，提供包括资金在内的全方位支持，保障企业经营的正常开展，增强公司抗风险能力。

四、持续完善公司治理，全面保护中小投资者权益

公司高度重视公司治理结构的健全和内部控制体系的有效性，将持续完善公司治理和内部控制制度，防范外部风险，提高公司运营的规范性和决策的科学性，保障股东权益。

1、完善内控合规建设，加强内部审计和风险控制

2024 年，按照国家政策和监管要求，公司持续修改完善公司合规相关制度。进一步加强流程化管理，特别是对于重大经营项目集体决策的信息化支持、对各层级员工的信息保密职责、廉洁与合规承诺、权限约束等。进一步加强营销业务内部审计和合规监督检查、飞行检查；引入第三方审计机构、律师事务所开展审计、法律咨询服务，确保业务合法合规开展。根据违规处罚管理相关制度，对发现和举报的违规事件进行调查、处理。加强合规文化建设，开展系统性、不定期的合规培训、以及根据监管要求实时发送合规风险提示等。

2025 年，公司将持续完善内控建设，结合公司实际情况，在符合内部控制要求的前提下，着眼于管理创新，持续提升公司的内部控制管理体系。公司将持续向员工特别是营销团队开展合规培训，建立合规标准，宣传合规文化，确保员工建立并保持良好的合规意识及符合行业要求的职业道德标准。同时还将内部审计与专项合规检查工作结合，对发现的问题积极处理，将责任、整改落实到人，

确保监督工作取得实效。公司将定期开展内部审计和风险评估，确保公司稳健运营和合规经营。

2、健全公司治理机制，强化“关键少数”责任

2024 年，公司共计召开了 5 次董事会会议，4 次股东大会，审计委员会 6 次，提名与薪酬委员会 2 次，战略委员会 1 次，独立董事专门会议 2 次，主要审议关于永续债融资、定期报告、关联交易、综合授信及提供担保、对外捐赠、变更审计机构、董事及高管薪酬、财务决算及预算、提质增效行动方案、董事辞任及补选、调整审计委员会成员等重要事项。与会董事均积极参与讨论并提出合理的建议，依据自身专业知识独立、客观、公正行使了表决权。

2025 年，公司将根据新修订的《公司法》《上市公司独立董事管理办法》《章程指引》等法律法规相应修订《公司章程》，不断完善和提升董事会股东会及管理层依法运作和科学决策程序，提高规范运作水平；不断加强公司治理能力建设，强化大股东、董事及高级管理人员等“关键少数”合规意识，切实推动公司高质量发展。2025 年 5 月，公司第二届董事会任期将届满，公司也将完成换届选举，新一届董事会履职，新老董事协力共进，将为企业注入新的生机与活力。

2025 年，公司治理结构将迎来重大变革，根据新修订的《公司法》及相关配套规定，公司将修订《公司章程》，取消监事会制度，重新设计治理架构，将原监事会职能科学整合至董事会下设的审计委员会。这有利于精简公司治理层级、提高决策效率，同时通过赋予审计委员会更明确的财务监督权、内控审查权及风险管控职责，构建更加科学高效的监督机制。公司将通过系统性改革，确保公司治理既符合监管要求，又能为股东创造更大价值。

3、完善培训体系与激励机制，激发董监高履职动能

2024 年，公司全面落实监管要求，强化培训管理，确保董事、监事及高管人员 100%完成监管部门规定的必修课程，培训内容涵盖公司治理各个方面，包括《公司法》修订、投资者保护与投资者关系、信息披露、减持新规、合规履职培训等，公司证券部也会不定期向董监高分享《科创板监管直通车》《独董新规执行简报》等最新监管动态。

2025 年，公司将持续完善培训体系，并建立快速响应机制，在重大新规出台后第一时间组织专题培训，确保监管精神有效传导。切实提升决策层战略引领

能力和风险防范意识。二是健全激励机制，建立与经营业绩、管理目标及综合考评结果挂钩的科学薪酬体系，实现高管利益与企业长期发展的深度绑定；三是强化价值导向，通过绩效评价机制优化，增强管理团队的主人翁意识与职业使命感，推动个人与企业价值共同提升。公司将持续完善治理体系，为高质量发展构建长效制度保障。

4、为独立董事创造良好的工作环境，强化其监督机制

公司已为独立董事提供场所，便于独立董事开展每年不少于 15 日的现场工作，并指定了证券部作为沟通服务机构，专门负责会议议案材料编制、信息反馈等工作。2025 年，公司继续为独立董事工作提供便利条件，及时向独立董事汇报经营情况和重大事项，并提交相关文件，切实保障独立董事的知情权，强化独立董事对公司的监督体系。

五、信息披露保质重效，持续加强投资者沟通交流

2024 年，公司多次举办业绩说明会为投资者解读定期报告，制作可视化年报，让投资者以更加简单直观的方式了解年报相关内容，增强定期报告的可读性，接受超过 60 家机构投资者调研，累计接听投资者专线电话百余次，及时关注上证 e 互动问题，深入了解投资者诉求，并通过合法合规方式进行针对性回应。

2025 年，公司将深入贯彻《投资者关系管理制度》，多维度强化投资者权益保护，构建透明高效的沟通机制。计划通过以下举措提升投资者关系管理水平：一是深化互动交流。全年将举办不少于 3 次业绩说明会，继续通过请进来现场接待调研、走出去参加策略会等多种形式与投资者及时、充分交流，运用可视化财报、行业对标分析等工具，向市场精准传递公司价值。同步优化“线上+线下”沟通矩阵，通过上证 e 互动平台、投资者专线（010-50812198）、机构接待预约系统等多渠道，建立分层分类的沟通体系。确保投资者可全面及时地了解公司的经营状况、发展战略等情况，加强交流与沟通，增进投资者对公司的信任与支持。二是通过全面实施《市值管理制度》和《舆情管理制度》，显著提升信息披露的规范性与时效性。市值管理通过明确披露标准与流程，增强财务及战略信息的透明度和一致性；舆情管理则强化对市场情绪的监测与回应，确保信息披露与投资者预期及舆论动态协同，减少信息不对称风险。两者结合可优化披露内容的质量与节奏，提升市场信任度。

2025 年，公司将坚守初心使命，以“提质增效重回报”行动方案为指引，系统推进各项战略举措落地实施。通过持续优化公司治理结构、强化全面风险管理体系、加大科技创新投入等务实措施，全面提升经营质量与核心竞争力。公司将以更高的标准履行公众企业社会责任，通过稳健的业绩增长和可持续的价值创造回报投资者信任。公司将通过规范透明的信息披露，积极与市场各方沟通，携手共建健康有序的资本市场生态。

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。

北京神州细胞生物技术集团股份公司董事会

2025 年 4 月 25 日