

上海艾力斯医药科技股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”行动方案

上海艾力斯医药科技股份有限公司（以下简称“公司”）为落实“以投资者为本”的发展理念，提高上市公司质量，增强投资者回报，提升投资者的获得感，助力形成共建共享共担的资本市场新生态，基于对公司未来发展前景的信心、价值的认可及为切实履行企业社会责任，公司特制定《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》。2025 年度，公司根据行动方案积极开展和落实相关工作，并取得良好成效。2026 年，为持续推动公司高质量发展和长期投资价值的提升，结合自身发展战略和经营情况，公司制定了 2026 年度“提质增效重回报”行动方案以及能进一步提升公司发展质量和长期投资价值的系列举措。

公司 2025 年度“提质增效重回报”行动方案执行情况及 2026 年度“提质增效重回报”行动方案主要举措如下：

一、聚焦主营业务，持续提升经营质量

2025 年度，公司坚持以“创新”为核心竞争力，持续聚焦创新药行业肿瘤领域的发展，致力于不断推出疗效确实、惠及大众的创新药物，造福患者、回馈员工与股东、回报社会，在全球医药领域持续谱写“科技关爱生命”的崭新篇章。公司整体经营质量持续提升，业绩稳步向好。

1、在研项目高效推进，多元管线协同并进

公司持续深耕肺癌领域的研发，推动多项在研项目的开发进度，努力加快研发成果转换的步伐。报告期至今，公司持续开发伏美替尼的临床优势，并不断探索伏美替尼的临床适用范围，报告期内，伏美替尼对比安慰剂辅助治疗携带 EGFR 非经典突变且接受根治性切除术后伴或不伴辅助化疗的 IB-IIIB 期 NSCLC 受试者的 III 期临床试验 IND 获得批准；伏美替尼用于“具有表皮生长因子受体（EGFR）PACC 突变的局部晚期或转移性非小细胞肺癌（NSCLC）成人患者的一线治疗”被 CDE 纳入突破性治疗品种公示名单。2026 年 2 月，伏美替尼用于治疗“既往经含铂化疗治疗时或治疗后出现疾病进展，或不耐受含铂化疗，并且

经检测确认存在表皮生长因子受体（EGFR）20号外显子插入突变的局部晚期或转移性 NSCLC 的成人患者”获得附条件上市批准。

报告期内，戈来雷塞获得国家药监局批准上市，用于至少接受过一种系统性治疗的 KRAS G12C 突变型的晚期非小细胞肺癌成人患者的治疗。与此同时，戈来雷塞用于治疗胰腺癌及其他实体瘤的多瘤种研究、与 SHP2 抑制剂 AST24082 联合用药用于 KRAS G12C 突变的一线非小细胞肺癌的临床试验都在顺利推进阶段。

在专注于小分子药物研发的同时，公司前瞻性组建了大分子研发团队，目前大分子团队多个早研项目均在高效有序推进过程中，且已有潜力产品进入 CMC 开发阶段。公司在研项目高效推进，多元管线协同并进，为长远发展奠定了坚实基础。

2026 年，公司将持续聚焦创新药物研发，积极推进各个在研管线的临床试验研究，持续巩固公司的核心竞争力。公司将继续坚持以患者为中心，以创新为战略基石，以满足全球医药市场未被满足的临床需求为导向，研发出疗效确实、安全可靠的创新药物，不负时代赋予的机遇与使命。

2、强劲自主商业化能力，助推经营业绩稳步提升

报告期内公司实现营业总收入 518,733.81 万元，同比增长 45.80%，主要是报告期内抗肿瘤药品实现产品销售收入 516,049.10 万元。报告期内公司实现归属于母公司所有者的净利润为 218,910.50 万元，同比增长 53.10%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润为 202,151.57 万元，同比增长 48.54%。

为了充分释放核心产品市场潜力，公司持续扩充销售团队规模，公司拥有超 1,700 人的专业化营销团队，团队成员均具备肿瘤靶向药和创新药领域的专业知识、丰富的产品营销经验及药企从业经历。公司构建了遍及全国的销售网络，与全国各地的优质经销商签订产品经销协议，通过优良的经销商网络将药品在其授权区域内配送至医院或药店，并最终销售给患者，确保药品供给渠道安全和可追溯。在营销能力建设方面，公司形成了多部门协同的职能体系，包括市场部、重点客户部、市场准入、创新运营部等部门协同发力，共同赋能专业销售队伍，为自主商业化建设提供坚实支撑。

公司持续完善的商业化产品布局为公司整体经营业绩提升提供了强大助力，销售团队通过优化资源配置、充分发挥产品协同优势，致力于为患者提供更优治疗方案，惠及更广泛人群。截至目前，甲磺酸伏美替尼片的一线及二线治疗适应症、戈来雷塞针对 NSCLC 的二线治疗适应症、普拉替尼均处于国家医保报销范围，有效降低了患者用药负担，提升了药品可及性，持续扩大患者受益群体，为 2025 年度销售业绩的稳步增长提供了有力支撑。此外，KRAS G12C 抑制剂戈来雷塞正式开启商业化，公司已组建罕见靶点专业团队负责该产品核心市场的销售工作，进一步强化了公司业绩增长动能。针对普拉替尼胶囊，营销团队积极开展学术推广，深入挖掘其与伏美替尼的协同效应，持续强化产品组合的市场竞争力。

2026 年，公司将持续深耕国内市场，不断完善销售渠道与专业化营销体系，系统提升商业化能力。公司营销团队将全力加速已上市产品的商业化进程，着力提升市场渗透率并加快医院端准入速度，从而巩固和扩大国内市场竞争优势，推动公司经营业绩持续增长。

3、全球化布局持续深化，让创新药惠及全球患者

2025 年，公司与海外合作伙伴 ArriVent 紧密协作，海外临床研究快速推进。公司与 ArriVent 合作开发的伏美替尼适用于 EGFR 20 外显子插入突变 NSCLC 一线治疗的全球、多中心、III 期临床研究已于 2025 年一季度完成患者入组工作。此外，根据伏美替尼针对 EGFR PACC 突变非小细胞肺癌的全球 Ib 期随机研究 FURTHER 的最新数据，伏美替尼 240 mg 经 BICR 评估的中位无进展生存期为 16 个月，中位随访期为 12.5 个月，经确认的总体缓解率为 68.2%；所有队列中，在对 CNS 可评估患者进行评估后，41% (7/17) 的患者确认达到完全缓解 (CR)，53% (9/17) 的患者确认达到总体缓解 (ORR)，展现出良好的中枢神经活性；安全性数据特征一致，未发现新的安全信号。目前 EGFR PACC 突变 NSCLC 患者的治疗选择有限，存在较为明确的未被满足的医疗需求，基于伏美替尼针对 PACC 突变 NSCLC 良好的治疗潜力，2025 年 12 月，ArriVent 宣布针对 PACC 突变 NSCLC 一线治疗的国际多中心 III 期注册临床研究首例患者完成给药，标志着伏美替尼全球可及性战略取得重要进展。伏美替尼有望为全球肺癌患者提供新的治疗选择。

2026 年，公司将紧密跟踪全球肿瘤治疗领域的技术演进与监管政策变化，

与海外合作方 ArriVent 紧密沟通，持续深化伏美替尼的全球化战略布局，致力于为全球更多的肺癌患者改善治疗效果，进一步提高药物可及性。

4、深掘肿瘤合作潜能，筑牢持续创新高地

合作丰富管线是公司发展的长期战略。2025 年，公司坚持价值投资理念，以质量重于数量为原则，充分发挥自身在研发、临床及商业化方面的优势，深度挖掘肿瘤合作方面的潜能。公司围绕伏美替尼，积极开展联合用药的临床开发与未来商业化布局，旨在进一步拓展肺癌靶向治疗的治疗边界，探索提升疗效的协同方案。与此同时，公司持续加强 BD 团队建设，逐步推进内部研发团队与 BD 团队的协同机制，共同开发或寻找具有潜力的产品。

2026 年，公司将持续深化合作丰富管线的长期战略，进一步发挥自身产品及平台优势，积极开拓对外合作机会，综合考虑产品引进、商业化合作以及联合临床开发等多元模式。在项目筛选上，公司将审慎严谨地评估每一潜在项目，确保在尊重双方意愿的前提下实现互利共赢，积极探索为双方创造价值且负责任的合作。

5、推进产能优化升级，夯实市场供给保障

为匹配公司产品伏美替尼持续增长的市场需求，公司有序推进新增年产 1.5 亿片甲磺酸伏美替尼片固体制剂生产线项目建设，并于 2025 年 7 月获得江苏省药品监督管理局出具的《药品 GMP 符合性检查告知书》，标志着该生产线已正式获批投产，为伏美替尼的持续放量提供坚实的产能支撑。在推进产能建设的同时，公司严格遵循 GMP 规范，针对参与临床药品及商业化药品生产管理与质量管理的相关人员系统开展了质量培训，持续强化全员合规意识与业务素质，确保产能扩张与质量管理体系的同步提升。枸橼酸戈来雷塞片依托第三方制剂生产，报告期内完成首批商业化发货，正式启动全国供应。此外，普吉华®（普拉替尼胶囊）由境外转移至境内生产的药品上市申请已获国家药监局批准，预计 2026 年起逐渐实现从原料药到制剂的本地化生产。此举将增强供应链韧性、降低供应风险，并提升药品可及性，进一步巩固其在 RET 抑制剂市场的核心竞争力。

2026 年，公司将继续以产能建设为根基，持续完善质量管理体系。依托已建

成投产的 1.5 亿片伏美替尼产能，进一步夯实市场供应保障能力，稳步提升对持续增长需求的响应水平，为产品长期稳健供应提供系统性支撑。

6、聚焦人才引育并举，全面激发组织效能

公司始终将人才视为发展的根基，将人才引进与培养置于战略核心位置。报告期内，公司秉持公开、公平、公正的原则，通过多元化渠道精准引进关键领域的高质量人才，确保其专业能力与公司价值观高度契合。同时，公司精准研读并积极争取政府人才计划及科研项目政策支持，有效调动人才的积极性与创造力，为公司创新发展奠定了坚实的人才基石。

在人才培育方面，公司构建了系统化、多维度的培训体系，依托覆盖全员全周期的专项培训与个性化发展路径，持续提升员工的职业素养、专业技能及领导能力。系统化的人才培养举措有效激发了组织内生动力，提升了整体运营效能，形成了人才与组织共成长的良性循环，为公司的可持续发展提供了坚强保障。

2026 年，公司将持续优化人才培养机制，构建系统化、个性化的培训体系，打造兼具技术素养与业务洞察的复合型团队。同时，强化研发及核心业务领域的人才引进与梯队建设，为公司实现持续高质量发展、储备长期创新动能提供坚实支撑。

二、加大研发投入力度，持续强化创新能力

公司高度重视产品研发，具有丰富的创新药物研发经验，已累计主持或参与了 3 项国家“重大新药创制”科技重大专项、1 项 863 计划、多项省市级科研项目。公司持续强化科技创新能力建设，不断加大研发投入力度，夯实高质量发展根基。2025 年度，研发投入为 539,730,818.56 元，较上年同期增加 12.09%，研发投入占营业收入比例为 10.40%。截至 2025 年 12 月 31 日，公司累计申请发明专利 221 个，已获授权发明专利 90 个，创新成果突出。2024 年 4 月，公司荣获浦东新区“2023 年度科技创新突出贡献奖”。2025 年 4 月，公司获得“2024 年度浦东新区先进制造业突出贡献奖”。2025 年 6 月，公司获得第二十五届中国专利金奖。2025 年 12 月，公司获得上海市高新技术企业重新认定。在专注于小分子药物研发的同时，公司前瞻性组建了大分子研发团队，该团队汇聚了一批在生物药

领域具有深厚积累的专业人才，为公司持续扩宽新药研发工作奠定了坚实的人才基础。

2026年，公司将持续加大研发投入，加速临床研发项目进展，加快创新成果的转化，不断提升产品的市场竞争力。同时，公司将着力优化人才引进机制，为研发创新和技术积累提供持续的人才支撑，充分激发研发团队创新活力，以强劲的创新动能推动公司实现高质量发展。

三、坚持规范运作，提升公司治理水平

公司始终坚持规范运作，持续完善治理体系。2025年，公司严格遵循《中华人民共和国公司法》《上市公司治理准则》等相关要求，积极开展公司章程及配套治理文件的修订与制定工作，构筑更为科学、规范、高效的内部运作体系。在治理架构方面，公司进一步优化内部治理架构，完成监事会改革，充分发挥审计委员会作用，保障独立董事独立、公正履职，促进公司规范运作；调整董事会结构，并依法增设职工代表董事，进一步完善董事会决策机制。

2026年，公司将继续紧密关注法律法规和监管政策的变化，结合实际情况，不断强化精细化管理，持续规范治理，完善治理结构，提升规范运作水平和风险防范能力，切实保护广大投资者的合法权益。推动公司行稳致远。

四、提升信息披露质量，增强投资者信心

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》、《上市公司信息披露管理办法》、《上海证券交易所科创板股票上市规则》等法律法规的要求，不断完善自身信息披露相关制度，真实、准确、完整、及时地履行披露信息的义务，持续提升公司信息披露质量，切实维护广大投资者的合法权益。

2025年，公司持续强化投资者关系管理，加强与投资者的互动交流，不断提升投资者对公司长期投资价值的认同感。公司建立了多元化投资者交流沟通渠道，通过投资者热线电话、投资者关系邮箱、上证e互动、投资者调研活动等多种方式与投资者沟通交流，及时有效地回复投资者的关切，接受广大投资者对公司发展提出的合理化意见和建议。公司于2025年度共计召开三次业绩说明会，分别

为 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩暨现金分红说明会、2025 年半年度科创板创新药行业集体业绩说明会、2025 年上海辖区上市公司三季报集体业绩说明会，积极与广大投资者进行沟通和交流，及时传递公司经营情况、财务状况、发展理念等信息。公司高度重视信息披露工作，在上海证券交易所沪市上市公司 2024 至 2025 年度信息披露工作评价中，公司信息披露工作评价结果为最高等级“A”。

2026 年，公司将进一步严格遵守相关法律法规的规定，积极履行各项信息披露义务，不断提高信息披露的质量和有效性。公司将持续加强与投资者的沟通，采用线上及线下相结合的方式，深入传递公司的发展理念，进一步提升投资者对公司的信心。公司计划在定期报告披露后开展不少于 3 次业绩说明会，继续构建与广大投资者的积极、和谐的良性互动关系，积极传递公司的投资价值，增强投资者对公司经营情况的了解。

五、重视投资者回报，共享发展成果

公司在兼顾可持续发展的同时，始终重视广大投资者的长期回报，与投资者共享公司发展成果。2025 年 4 月 22 日，经第二届董事会第十四次会议、第二届监事会第十一次会议审议通过《关于公司 2024 年度利润分配预案的议案》，拟向全体股东每 10 股派发现金红利 4.00 元（含税），截至 2024 年 12 月 31 日，公司总股本 450,000,000 股，以此计算合计拟派发现金红利 180,000,000.00 元（含税），上述方案已经 2024 年年度股东大会审议后实施完毕。

同时，2024 年年度股东大会审议通过了《关于提请股东大会授权董事会进行 2025 年中期分红的议案》，股东大会授权公司董事会根据股东大会决议在符合利润分配的条件下制定具体的 2025 年上半年利润分配方案，并由董事会及其授权人士具体执行相关利润分配方案。公司于 2025 年 8 月 25 日召开第二届董事会第十五次会议、第二届监事会第十二次会议审议通过了《关于公司<2025 年上半年利润分配预案>的议案》，公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 4.00 元（含税）。截至 2025 年 6 月 30 日，公司总股本 450,000,000 股，以此计算合计拟派发现金红利 180,000,000.00 元（含税），上述方案已于 2025 年 9 月实施完毕。

2026 年 4 月 21 日，经第三届董事会第三次会议审议通过《关于公司 2025 年度利润分配预案的议案》，拟向全体股东每 10 股派发现金红利 6.00 元（含税），

截至 2025 年 12 月 31 日，公司总股本 450,000,000 股，以此计算合计拟派发现金红利 270,000,000.00 元（含税），上述方案将在 2025 年年度股东会审议后尽快实施。此外，第三届董事会第三次会议审议通过了《关于提请股东会授权董事会进行 2026 年中期分红的议案》，为简化分红程序，董事会提请 2025 年年度股东会授权董事会在符合利润分配的条件下制定具体的 2026 年中期分红方案，并由董事会及其授权人士具体执行相关方案，董事会将结合实际情况，进行 2026 年中期分红，分红金额不超过相应期间归属于上市公司股东的净利润。

2026 年，公司将结合发展战略规划、盈利能力、现金流状况等多种因素的基础上，在符合条件的情况下，积极实施现金分红政策，切实保护广大投资者的合法权益，增强投资者对公司发展的信心。

六、强化“关键少数”责任，提升履职能力

2025 年，公司与控股股东、实际控制人、持股超过 5%以上股东及公司董事、监事及高级管理人员等“关键少数”保持密切沟通。公司积极组织董事、高级管理人员参加上海上市公司协会等举办的培训，切实提高履职能力，筑牢合规意识。同时，公司制定了董事、高级管理人员的薪酬制度，进一步规范薪酬管理，建立科学有效的激励与约束机制，确保董事能够有效履行其职责与义务，充分调动高级管理人员的工作积极性，提高公司经营管理效率，从而促进公司持续稳健发展。

2026 年，公司将持续加强与“关键少数”的沟通交流，进一步提升“关键少数”的履职能力，不断夯实其履职责任和合规意识。公司将积极组织董事、高级管理人员参加监管机构相关培训，不断强化责任担当，提高专业水平，切实保障公司稳健经营与高质量发展。

七、其他相关事宜

2025 年，公司积极实施此前制定的“提质增效重回报”行动方案，并取得了一定进展。此后，公司将持续评估 2026 年度“提质增效重回报”行动方案的执行情况，并及时履行信息披露义务。公司将持续聚焦主营业务发展，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、规范的公司治理和积极回报投资者，切实履行上市公司的责任和义务，促进资本市场平稳健康发展

展。

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而做出的判断，未来可能会受到政策调整、国内外市场环节等因素的影响。方案内所涉及的公司规划、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。

上海艾力斯医药科技股份有限公司董事会

2026年4月23日