

上海美迪西生物医药股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”行动方案

为积极响应落实关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议，紧扣 2026 年“十五五”规划开局之年生物医药产业发展新要求，践行“以投资者为本”发展理念，持续提升公司经营质量与核心竞争力，保障全体股东权益，树立良好资本市场形象，维护公司全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心及价值的认可，公司于 2025 年 4 月 22 日发布了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》，并于 2025 年 8 月 29 日披露了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案的半年度评估报告》。2025 年度，公司根据行动方案内容，积极开展和落实各项工作，在强化公司治理水平、深化降本增效、加强竞争优势、市场开拓等方面取得一定成效。

为进一步提升公司经营效率，强化市场竞争力，保障投资者权益，稳定股价以及树立良好的资本市场形象，公司制定了《2026 年度“提质增效重回报”行动方案》，并于 2026 年 4 月 21 日经公司第四届董事会第十一次会议审议通过。该方案旨在构建更加精细化的治理体系，提升公司竞争优势，保障投资者权益，树立良好的资本市场形象，实现企业高质量发展。现将 2025 年度“提质增效重回报”行动方案的实施和效果评估情况及 2026 年度“提质增效重回报”行动方案报告如下：

一、深耕主营业务，打造核心竞争优势

公司是一家专业的生物医药临床前综合研发服务 CRO，是国内少有的能提供从先导化合物筛选、优化、原料药制备、制剂工艺开发、药效学研究到临床前药代动力学及药物安全性评价等一系列服务的综合性 CRO。公司将继续致力于为医药企业和新药研发机构提供全方位的新药研发服务，以优质、高效的项目管理和成熟的综合技术平台，助力创新药研发的进程。

1、夯实主营业务，推动业务结构优化

2025 年，行业需求逐步回暖，公司积极进取，强化管理，持续加强国际化拓展，充分发挥研发平台资源和优势，推进各个项目研发稳步进行，盈利能力稳步改善，实现亏损规模大幅收窄。2025 年公司实现营业收入 11.63 亿元，客户结构

以境内客户为主，境内客户收入为 6.15 亿元，占主营业务收入 52.85%；境外客户收入为 5.48 亿元，占主营业务收入 47.15%，占比较去年同期提升 9.19 个百分点。公司持续推进国内外市场特别是国外市场的拓展，积极参与并主导了国内外的研讨会、论坛、展会等活动，持续加强对海内外中、大型制药企业及优质生物技术公司的开拓力度，客户开拓能力和订单承接能力同步提升。报告期内，公司整体新签订单同比增长超过 45%，境外新签订单金额同比增长超过 50%，公司的品牌辨识度与国际竞争力持续提升。

2026 年，公司管理团队将积极应对外部市场环境的变化，引领公司夯实临床前一体化综合研发服务能力，提升项目实施及项目交付的效率，确保经营有序进行。充分发挥研发平台资源和优势，有序推进各个研发项目。公司在优化业务结构的同时，同步巩固客户开拓能力和订单承接能力。同时，公司不断加强技术平台和人才队伍建设，夯实临床前一体化综合研发服务能力，赋能全球的生物医药企业，努力为客户、股东、员工和社会创造更多价值。公司也将紧紧把握外部市场环境的变化趋势，持续加大国内外市场特别是国外市场的拓展力度，力争逐步提升公司的海外业务占比，为公司的发展和增长提供新思路、新方向、新动能，开启全球化发展的新篇章。

2、聚焦创新技术，深化竞争优势

2025 年，公司参与研发完成的新药项目已有 131 件通过审批进入临床试验，其中 118 件通过 NMPA 批准进入临床试验，13 件通过美国 FDA、澳大利亚 TGA 的审批进入临床试验，加速了客户新药研发进程。公司紧跟研发前沿动态以及基于客户创新研发的需求，持续加大药物研发关键技术研究，推进和完善一系列重要创新研发技术平台建设，持续夯实完善 ADC 药物、小核酸药物等生物药临床前一体化研发平台建设，将一体化优势从化学药延伸至生物药领域，进一步加强生物药的药物发现、药学研究能力；持续投入自主创新研发，进一步完善基于人工智能技术的创新药药物发现研发平台、类器官模型开发、PROTAC 药物研发平台及细胞基因治疗药物平台开发等技术热点，以及眼科疾病动物药效评价模型、构建 AI 辅助新型分子探针设计应用于细胞或亚细胞类药物生物分析标准化技术平台、核药非临床研究体系的建立和应用等药物研发技术，不断夯实一体化临床前研发平台。

2025年，公司子公司美迪西普亚南汇园区新增实验设施通过 NMPA GLP 增项检查，新增三项认证资质。公司又顺利通过全球多个权威药品监管机构的检查：包括中国 NMPA GLP 增项认证、美国 FDA 现场复查、日本 PMDA 现场项目检查，并成功获得匈牙利、墨西哥 OECD GLP 资质，进一步增强公司的综合服务能力 and 核心竞争优势。

2026年，公司将进一步巩固竞争优势，密切关注全球药物研发热点，以前瞻性布局推动技术突破，重点投入资源，围绕多项关键技术进行系统性建设，覆盖从早期发现到临床前研究的全流程，构建具有行业领先水平的研发支撑体系，持续加大药物研发关键技术研究，主要包括加快推进类器官及各种替代毒性评价平台、加快引进 AI 人工智能在新药研发和管理的应用、完善双载荷 ADC 平台、AOC 平台、环肽药物设计及临床前评价平台等，推动现有一站式生物医药临床前研发服务平台向着前沿化、智能化领域迈进，不断提升技术服务的广度与深度。

3、优化人才管理体系

2025年公司持续深化“内生外引双驱动”人才策略，围绕“适配业务、提质增效”目标，通过系统性的人才盘点与配置优化，实现人才存量盘活与增量提质，保障人才供给与业务发展同步。截至报告期末，公司员工共 2,506 人，同比增长 6.68%。其中本科及以上学历 2,179 人，占员工总数的比例为 86.95%，较去年同期提升 3.34 个百分点；硕士及博士 673 人，占员工总数的比例为 26.86%。为进一步完善公司法人治理结构，建立、健全公司长效激励机制，吸引和留住公司关键技术和业务人员，充分调动其积极性和创造性，公司适时推出员工持股计划，将回购股份中的 137.1948 万股，用于激励董高及核心业务人员 139 人，并实施了限制性股票激励计划，向 389 名激励对象授予共计 100 万股公司股票，将员工利益与公司发展深度绑定，激发核心团队创新活力与凝聚力。

2026年公司将继续健全人才资源管理，聚焦“组织提效、人才提质、管理提能”三大主线协同发展，保障企业长期发展，将继续适时推出合理的员工激励方案，有效提升核心团队凝聚力和企业核心竞争力，激发技术创新。

4、提升全球化商务拓展能力

公司已先后为国内外超过 2,000 家客户提供药物研发服务，与众多国内外的医药企业和其他新药研发机构建立了良好合作关系。2025年，公司围绕“内抓技

术整合，外促交流合作”的主导思想，整合内外资源，着力提升商务拓展能力，在做深做透国内市场的同时，进一步加大海外市场拓展力度。以波士顿实验室为战略支点，不断提升实验室能力建设以及商务团队的拓展。2025 年度公司整体新签订单同比增长超过 45%，其中境外订单同比增长超过 50%，全球化进程不断深化。公司在客户中树立了专业、高效的良好品牌形象。2025 年，公司获得多家客户的肯定，如祥根生物授予公司“优秀合作伙伴奖”、宜联生物授予公司“2024 年度最佳合作奖”、翊石医药授予公司“2024 年度最佳合作伙伴奖”、康蒂尼药业授予公司“毒理先锋”奖、标新生物授予公司“2025 年度最佳合作伙伴”、Eluciderm Inc.授予的“卓越服务奖”等。

2026 年，公司将围绕全球化战略目标，以及从“服务提供者”向“创新生态共建者”的转型目标，以价值传递为核心，以客户需求为导向推进市场开拓工作。公司将继续在国内市场通过多措并举、精准施策来稳增长，在海外市场持续多点发力、聚力扩宽求新突破，通过完善 BD 团队建设、参与行业会议、搭建高质量学术交流平台等多种方式加大市场推广力度，持续加强海外中大型制药企业及优质生物技术公司的开拓力度，以“高效响应”和“精准交付”为核心重塑客户服务体系，不断加强与全球合作伙伴的沟通协作。实现国内技术支撑与海外市场拓展的高效联动，助力公司全球化服务网络持续完善。2026 年，公司将依托上海总部的研发与成本优势，结合美国本地化运营，推动美国市场的业务持续增长，建立可持续竞争优势。

5、推进全球化战略，提升经营效益

2025 年，公司已在美国波士顿投入使用近 2,000 平方米的研发办公场地，服务范围涵盖化学、生物、动物实验，目前已投入使用并实现创收。波士顿研发中心已经提供了多项符合国际标准的临床前研发服务，全球化战略再深化，全球化布局再推进。公司将以此为战略支点，迈出全球化部署坚实有力的一步。波士顿实验室将与国内各研发实验中心配合、联动，在资源共享的同时，实现差异化发展，重点满足海外客户日益增长的需求，不断加强与全球合作伙伴的沟通协作，为公司的发展和增长提供新思路、新方向、新动能，开启全球化发展的新篇章。2025 年，公司的境外业务收入占主营业务收入的 47.15%，境外订单金额同比增长超过 50%。

2026年，公司将针对行业竞争与经营现状，抓住行业发展机遇，持续优化组织架构，充分发展药物发现和药学研究、临床前研究两大事业部与波士顿研发中心的协同运营，提升运营管理中心统筹与服务能力，为各事业部发展提供有效支撑；提升研发、生产、管理的数字化水平；深化应收账款管理，加强资金回笼，提升资金运营效率。在日常工作中，持续深化提质增效策略，推进精细化管理，以数字化和智能化手段驱动业务发展，提升管理能效。

二、规范运作，深化公司治理水平

2026年《上市公司治理准则》正式施行，公司将严格对标最新法律法规与监管政策，持续完善公司治理结构，强化内部控制与风险管控，推动公司治理向“精细化、规范化、科学化”升级。

1、完善内控体系，加强风控与信息化治理

2025年，公司聚焦“安全、合规、稳定、高效”管理理念，在保证各项工作稳定运行的前提下，强化研究过程的规范性和可溯源性，以数据驱动公司业务发展，助力各部门提升管理能效。构建商务、财务、内审风控协同体系，通过信息化系统升级等方式，保障公司高质量可持续发展。

2026年，公司将持续秉持“安全、合规、稳定、高效”管理理念，进一步完善内部控制管理体系，健全风险预警、应对与处置机制，定期开展内部审计与风险评估，重点防范研发、市场、资金等领域风险。加强数据治理与挖掘能力建设，构建标准化、规范化的数据管理体系，推动数据在研发、运营、管理等环节的深度应用，以数据驱动决策效率提升；搭建商务、财务、内审风控一体化协同体系，通过信息化系统升级，筑牢资金安全与合规运营保障。

2、深化公司治理，强化管理水平

2025年，公司严格按照《公司法》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等相关法律法规、规范性文件及《公司章程》的规定，不断优化治理结构和决策程序，规范三会运作。结合公司实际情况，全面对《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《募集资金管理制度》《关联交易决策制度》《对外担保管理制度》《独立董事工作制度》等制度进行修订和制定，取消监事会设置，确保公司顺利完成治理架构调整，持续提升和完善公司治理水平和治理制度。

2026年，为进一步提升公司规范运作水平，公司将根据《上市公司治理准则》及最新监管政策要求，制定《董事及高级管理人员薪酬管理制度》，并对《公司章程》等规章制度进行修订，不断深化法人治理结构，健全合规体系。

3、强化“关键少数”责任，提升董高履职能力

2025年，公司组织北京安理（上海）律师事务所、广发证券股份有限公司等中介机构为公司董事、高级管理人员进行合规履职相关的培训，内容包括董高履职及股份交易行为规范培训、董高履职注意事项及监管案例解析、上市公司董高履职要点等，并积极组织相关人员参与证监会、上交所及上市公司协会等举办的培训。持续学习掌握证券市场相关法律法规、熟悉证券市场知识、理解监管动态，不断强化大股东、董高等“关键少数”自律和合规意识，切实推动公司持续规范运作。

2026年，公司将继续加强与实际控制人、董事、高级管理人员等“关键少数”的沟通与管理，积极组织全体董高及公司管理层参加监管机构、行业协会举办的新规解读、反舞弊、ESG、合规经营等主题培训，进一步增强合规意识，提升履职能力；定期向“关键少数”传递监管动态、处罚案例与行业规范，推动其规范履职，切实保障公司与全体股东利益。

4、为独立董事创造良好的工作环境，强化其监督机制

2025年，公司积极配合独立董事履行职责，通过现场交流、汇报经营情况、讨论未来战略规划等事项积极配合独立董事开展现场工作，设立董事办公室为独立董事工作提供便利条件，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。

2026年公司将继续为独立董事履职提供全方位便利条件，及时向独立董事汇报经营情况、重大事项进展、财务状况等重要信息，并提交相关文件资料，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。积极配合独立董事履行职责，便于独立董事开展每年不少于15日的现场工作，充分发挥独立董事在公司治理、重大决策、风险管控等方面的独立监督作用，提升公司决策的科学性与公正性。

三、提高信息披露质量，深化与投资者沟通

公司致力于保证信息披露的真实性、准确性、完整性和及时性。在披露定期

报告时，公司根据各业务板块的经营情况分别进行分析与披露，为投资者的价值判断提供充分的信息。在日常与投资者沟通过程中，公司也更加注重谨慎性原则，在公告中提示可能出现的不确定性和风险，力争做到客观公平披露。

公司发布定期报告后，通过一图读懂、ESG 报告等形式，生动、直观地向投资者展示业绩和社会责任履行情况。2025 年，公司共接待 68 场投资者调研活动，积极传递公司价值，并通过上证路演中心参加 2024 年度科创板创新药行业集体业绩说明会暨召开 2025 年第一季度业绩说明会、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，由公司管理层就投资和关心的问题进行了回答。公司积极参加上海证券交易所与央广传媒集团组织的“沪市汇-硬科硬客”访谈，公司董事长围绕行业变化趋势、公司竞争优势、未来规划等与同行业企业进行深入探讨。同时，公司还通过官网的投资者关系专栏、邮箱、专线电话和上证 e 互动平台，与投资者保持密切沟通。

此外，公司积极建立公开、公平、透明、多维度的投资者沟通渠道，并通过微信公众号“美迪西 Medicilon”等新媒体传播渠道，从多角度阐述公司产品及业务、公司治理，并总结经营成果表现，进一步提高了公司信息的透明度，尤其是保障中小股东的权益。我们将持续完善投资者意见征询和反馈机制，倾听投资者声音，并在合法合规的范围内做出针对性回应。

四、优化投资回报机制

公司积极支持市场稳定健康发展，基于对公司未来发展的信心和对公司价值的认可，公司完成第三期回购股份方案，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 160.4487 万股，占公司总股本的比例为 1.19%，支付的资金总额为人民币 5,007.53 万元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

未来我们将继续密切关注资本市场动向，结合公司经营情况、未来发展规划及行业发展趋势，落实打造“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制，回馈投资者的信任与支持。

五、持续评估完善行动方案，维护公司市场形象

2026 年，公司将持续评估、实施“提质增效重回报”行动方案的具体举措，不断优化行动方案并持续推进方案的落地，及时履行信息披露义务。公司也将切实履行上市公司的责任和义务，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，回馈投资者的信任，维护公司良好市场形象。

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，敬请投资者注意投资风险。

上海美迪西生物医药股份有限公司董事会

2026年4月21日