

# 2026年度

## "提质增效重回报"专项行动方案

Corporate Value and  
Return Enhancement  
Action Plan



成都圣诺生物科技股份有限公司（以下简称“公司”）为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护公司全体股东利益，促进公司持续、健康发展，基于对未来发展前景的信心和价值的认可，公司于2025年4月25日发布了《2024年度“提质增效重回报”行动方案年度评估报告暨2025年度“提质增效重回报”专项行动方案》，通过持续加强自身价值创造能力，切实履行上市公司的责任和义务，回报投资者信任，维护公司资本市场形象，共同促进资本市场平稳健康发展。2025年，公司切实履行并持续评估“提质增效重回报”行动方案的具体举措，现将2026年度“提质增效重回报”专项行动方案报告如下：



# 目录

## 01 ▶

P01

深耕多肽主业，加速产能释放与全球拓展

## 02 ▶

P07

强化研发创新，抢占前沿技术高地

## 03 ▶

P10

完善人才梯队建设，确保公司战略有效落地

## 04 ▶

P12

坚持稳定分红，提升投资者回报

## 05 ▶

P14

提升信息披露质量，多元化沟通传递价值

## 06 ▶

P16

优化公司治理体系，促进可持续发展



# 01 深耕多肽主业 ▶ 加速产能释放与全球拓展

## ▶ 聚焦主责主业，强化经营成果

2025年，公司持续专注于多肽医药行业，密切关注行业发展趋势，加快研发创新和国际化步伐，加大核心原料药与制剂产品市场开拓和渠道建设，积极完善产业链优势，做强多肽原料药、多肽制剂与多肽CDMO服务业务，为公司成长为多肽医药前端企业奠定坚实基础。

同时，公司积极布局糖尿病、肥胖症等多肽药品放量应用场景，推进美容多肽类应用市场放量，强化和巩固在辅助生殖、慢性乙肝、抗肿瘤、消化系统、免疫系统疾病等重大疾病领域的全产业链优势，致力于服务重大疾病及大健康领域，为公司实现战略发展目标持续助力。

2025年，公司积极推进在建产能落地、充分拓展原料药境内外市场，GLP-1原料药销售收入大幅度增加，实现公司营业收入的显著增长，进一步带动公司净利润增长。



报告期内，公司实现营业收入74145.54万元，同比增长62.57%；实现归属于母公司所有者的净利润15792.44万元，同比增长215.70%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润16480.23万元，同比增长261.31%。



### 关键绩效

#### 报告期内



营业收入

同比增长

**74145.54** 万元

**62.57%**



归属于上市公司股东的净利润

同比增长

**15792.44** 万元

**215.70%**



归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润

同比增长

**16480.23** 万元

**261.31%**

## ▶ 加速产能建设落地，提升生产运营效率

2025年，基于公司产能与产线综合生产效率的提升，公司较好地完成了年度生产经营计划，实现高质量、高标准的客户订单生产与交付。公司募投项目及自有资金建设项目的顺利投产，不仅有效满足市场持续增长的订单需求，更将推动公司在产品研发、生产制造、市场供应等环节形成更强优势。

### 募集资金投资项目

“年产395千克多肽原料药生产线项目”“制剂产业化技术改造项目”已顺利结项并在年内陆续投入使用

### 自有资金建设项目

“多肽创新药CDMO、原料药产业化项目”的106车间于2024年底顺利投产，107、108车间在年内也正式投入运营

### 新原料药生产基地

“司美格鲁肽、替尔泊肽等多肽原料药产业化生产基地项目”于2025年10月底已正式开工建设，项目建成后，将实现年产10吨多肽原料药的总产能

公司拥有高效的质量控制运营管理体系，新投入使用的车间均严格执行GMP相关标准进行生产管理，生产过程严格按照相关规程实施产品质量控制，产品安全、有效、质量合格。

报告期内，公司严格执行GMP相关标准进行生产管理，共接受各类审计**40**次，其中官方审计**7**次（含国家局、省局），其他重要审计**33**次（含客户、代理商、咨询公司、医药协会审计等），各项审计均顺利通过。



---

2026年，公司募投项目及自有资金建设项目的陆续投产，将使得整体产能稳步释放，有效匹配当前市场订单需求，保障公司主营业务相关产品的交付，为公司稳固现有市场份额、维持良好客户合作关系奠定了坚实基础。

---



---

公司将以市场订单与客户交付为核心目标，有序推进生产运营全流程管理。生产职能部门将继续做好年度生产任务的细化分解，严格把控生产进度与产品质量，保障各类客户订单高效、及时交付，持续提升客户满意度与市场服务能力。

---



---

同时，公司将立足长远发展战略与市场扩容趋势，稳步推进新增产能规划与建设工作，通过优化产能布局、扩充生产规模、提升生产效率，提前布局未来市场需求增量，为后续承接更多客户订单、实现公司持续稳健发展提供充分的产能保障。

---

## 加强海内外市场拓展能力，完善销售体系

报告期内，为适应多肽原料药行业环境的不断变化，以及制剂品种国家药品集中采购政策的调整，公司不断调整及加强销售体系建设，持续开拓国内外市场，拓展主营优势产品的营销渠道，重点实现区域化、精细化运作销售模式，以更好地实现公司产品与价值的传递，提升公司在多肽领域的产品影响力。



### 原料药



- 积极拓展美国、俄罗斯、韩国、东南亚及欧洲等市场，在年内实现多肽原料药销量的大幅增长，并持续加大海外网点拓展力度；
- 加快原料药国际注册、申报步伐，优化在美国、欧盟、韩国、俄罗斯等国家的产 品布局。



### 制剂



- 优化现有制剂产品销售管线营销渠道布局，因地制宜制定营销策略，在年内已经组建东北、西北、西南、华南、华中、华北、华东等区域销售团队；
- 积极推进优势产品的各级带量采购、招标挂网和医保支付标准的申报、谈判工作；
- 截至本报告披露日，公司已实现奥曲肽、生长抑素、阿托西班、胸腺法新、依替巴肽注射剂的集采药品接续采购工作。



### 创新药 CDMO服务



- 截至报告期末，公司为新药研发企业和科研机构提供了40余个项目的药学研究服务，其中3个品种获批上市进入商业化阶段，20多个多肽创新药进入临床试验阶段。

2026年，公司在加强销售团队建设的同时，将持续开拓国内外市场，提升主营优势产品的营销渠道，进一步巩固优势市场，提升公司在多肽领域的产品影响力。



### 原料药



- 国际市场，加快原料药国际注册、申报步伐，优化产品布局，打造全球范围内有竞争优势的特色原料药产品，继而拓展原料药的國際销售渠道；
- 国内市场，稳定优势客户资源和渠道资源，匹配经营理念一致且具备市场优势的客户开展长期合作。



### 制剂



- 优化现有制剂产品销售管线营销渠道布局，因地制宜制定营销策略，加快推进战略产品的市场推广速度，进一步提升市场份额；
- 积极推进优势产品的各级带量采购、招标挂网和医保支付标准的申报、谈判工作；
- 加速公司主营产品在海外重点销售区域的注册申报，实现新的业务增长点。



### 创新药 CDMO服务



- 优化运营模式，根据客户需求制定技术路线、产品研发方案、价格、服务流程等差异化订单模式，并将公司二十多年来积累的大量专利与非专利技术运用于客户订单，以专业、高质量、高效率的服务模式实现研发成果的交付。

## 02 强化研发创新 ▶ 抢占前沿技术高地



### ▶ 聚焦主责主业，强化经营成果

公司始终聚焦核心技术发展，坚持仿制药与创新药结合，强化优势产品管线，打造多肽药物全产业链平台，以“致力多肽产业·守护生命健康”的企业使命，服务行业、服务未来。

2025 年，公司持续加大研发力度，报告期内，公司研发投入 5,594.99 万元，较上年同期增加 10.89%，占营业收入比重为 7.55%。截至报告期末，公司累计获授权实用新型专利 41 项、发明专利 35 项。

研发投入  
**5,594.99**万元

较上年同期增加  
**10.89%**

占营业收入比重  
**7.55%**

实用新型专利  
**41**项

发明专利  
**35**项

## CDMO创新药服务

公司重点加速客户端多肽创新药药学CDMO服务产品的转化与交付。在公司核心研发团队的带领下，多个创新药CDMO项目达到预期目标，取得阶段性重要研发进展：

- 客户“派格生物医药（杭州）股份有限公司”糖尿病适应症研发项目“维培那肽/聚乙二醇化艾塞那肽注射液”获批上市
- 客户“众生睿创”糖尿病、肥胖适应症研发项目“RAY1225注射液”进入临床III期
- 客户“杭州中美华东制药有限公司”糖尿病、肥胖适应症研发项目“HDM1005注射液”进入临床III期
- 客户“拜西欧斯”脑卒中适应症研发项目“注射用BXOS110”进入临床III期
- 客户“雷恩康亚(深圳)生物医药科技有限公司”心力衰竭适应症研发项目“注射用GNP”、客户“深圳市图微安创科技开发有限公司”肝纤维化适应症研发项目“注射用TB001”、客户“中山莱博瑞辰生物医药有限公司”骨坏死适应症研发项目“RAB001注射液”等多个项目进入临床II期

## 原料药

维培那肽原料药、利那洛肽原料药获得上市申请批准通知书  
司美格鲁肽原料药通过韩国 MFDS 认证

## 制剂

艾塞那肽注射液、醋酸加尼瑞克注射液获得药品注册证书

## 美容多肽

化妆品原料环肽-113、五肽-18通过国家药品监督管理局化妆品新原料备案  
多个核心美容肽原料药成功通过国际 HALAL 认证

2026年，公司在提升自主研发项目研发进程的同时，将重点加速多肽CDMO项目的交付转化；在核心研发团队的带领下，公司将进一步强化优势产品管线，高度聚焦糖尿病、辅助生殖、抗肿瘤、消化系统、免疫系统疾病等重点领域，不断推出技术含量高、安全稳定性好、具有成本优势的产品，提升公司在多肽领域的竞争优势。



在研发平台的全产业链布局方面，公司美容多肽业务的核心美容肽原料药成功通过国际HALAL认证，为美容多肽原料药迈向全球实现“关键一步”，也是公司以国际标准作为研发、生产质量管理要求的体现；公司将继续携手浙江大学衢州研究院就“美容肽创新联合研发中心”共同推进技术创新及科研成果的转化，提升公司在多肽大健康领域的竞争实力。





## 03 完善人才梯队建设 确保公司战略有效落地

2025年末，公司总人数达到**1,605**人，较上年同期增长**16.22%**。公司一直以来高度重视人才培养工作，围绕经营发展战略的需要，进一步完善符合公司行业结构的人才培养机制、管理机制、激励机制，推动上市公司董事、高级管理人员与公司及股东的利益长期绑定，充分调动内部人才潜能，吸引外部人才加入，增加人力资源储备，不断提升公司的综合研发实力与管理团队效能，确保公司战略有效落地，切实维护全体股东利益。

报告期内，公司在建产能陆续投入使用，相关技术生产与职能管理人员配置均按需全部到位，并提前完成专业技术人员与生产职能人员的车间系统化配置与岗前培训，实现车间生产组织顺畅、工艺流程规范、现场管理有序的标准化模式，为客户产品的稳定交付、品质管控提供坚实保障。

2026年，公司将围绕经营发展战略的需要，持续优化完善员工绩效考核管理体系，创新推出多样化、多层次激励措施，全方位激发内部核心人才潜能，加速内部骨干人才的培养历练与梯队晋升，做好各级关键岗位人才的储备与培育工作；同时，积极拓宽引才渠道，精准引进行业内具备前沿技术水平与丰富实战经验的高端人才，打造兼具创新力与执行力的高素质研发及管理团队，为公司实现稳健长远发展、深耕多肽行业核心赛道提供全方位、强有力的人才资源保障。





## 04 坚持稳定分红 ▶ 提升投资者回报

公司于2025年6月9日披露了《2024年年度权益分派实施公告》，以利润分配方案实施前的公司总股本112,418,556股为基数，每股派发现金红利0.14元（含税），以资本公积金向全体股东每股转增0.4股，共计派发现金红利15,738,597.84元，转增44,967,422股，本次分配后总股本为157,385,978股。

公司于2025年11月11日披露了《2025年中期权益分派实施公告》，以利润分配方案实施前的公司总股本157,385,978股为基数，每股派发现金红利0.03176元（含税），共计派发现金红利4,998,578.66元。

公司自2021年上市以来，始终坚持高比例现金分红回报投资者，每年现金分红比例均高于30%，自2021年上市以来实现现金分红累计87,137,176.50元。

2026年，公司将持续规范完善利润分配政策，保持分红政策的连续性和稳定性，持续与股东共享发展成果。公司拟定的2025年度利润分配预案为：公司拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东每10股分派现金红利3.20元（含税）。截至2026年4月23日，公司总股本为157,385,978股，以此计算合计拟派发现金红利 50,363,512.96 元（含税）。

本年度公司现金分红总额55,362,091.62元（包括中期已分配的现金红利4,998,578.66元），占公司2025年度归属于母公司股东净利润的比例为35.06%。同时以资本公积金转增股本方式向全体股东每10股转增4股，合计转增62,954,391股，转增后公司总股本变更为220,340,369股。

每10股派发现金红利

**3.20**

元（含税）

合计拟派发现金红利

**50,363,512.96**

元（含税）

本年度公司现金分红总额（含中期分红）

**55,362,091.62**

元（含税）

每10股转增

**4**

股

合计转增

**62,954,391**

股

（注：本次利润分配方案尚需提交2025年年度股东会审议通过后实施。）

为提高投资者回报，分享经营成果，根据《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》等相关规定并结合公司实际，公司拟在满足现金分红条件且不影响公司正常经营和持续发展的情况下，制定2026年中期利润分配方案并在规定期限内实施权益分派，2026年中期现金分红金额不超过相应期间归属于上市公司股东的净利润。为简化分红程序，提请股东会授权公司董事会在满足现金分红的条件下，制定2026年中期分红方案并实施。

## 05 提升信息披露质量

### ▶ 多元化沟通传递价值



2025年，公司披露定期报告4份，临时公告42份，公司严格按照法律法规、监管要求及公司制度，及时、准确披露公司经营业绩、重大经营事项、研发进展等重要信息，确保信息披露内容的真实性、完整性和公平性；优化信息披露流程，加强信息披露审核，提升信息披露的及时性与规范性，保障投资者的知情权，确保所有股东公正平等地获得信息，保障全体股东利益，特别是中小股东利益。

定期公告 **4份**

临时公告 **42份**



2025年，公司高度重视投资者关系管理工作，通过投资者热线电话、公司公开邮箱、投资者现场调研等多种形式持续强化与投资者的有效沟通。在定期报告发布后，通过第三方平台组织专题交流会，与投资者就公司经营情况、财务状况、发展战略等进行了直接沟通。除此之外，2025年，公司成功召开业绩说明会3场、接待投资者现场调研3场、接听并记录投资者热线来电142次，这些举措切实有效地实现了与资本市场的良性互动，极大程度地增进了投资者对公司的深入了解和充分信任，从而为公司的长期稳健发展构筑了坚实的基础。

业绩说明会 **3场**

现场调研 **3场**

投资者来电 **142次**

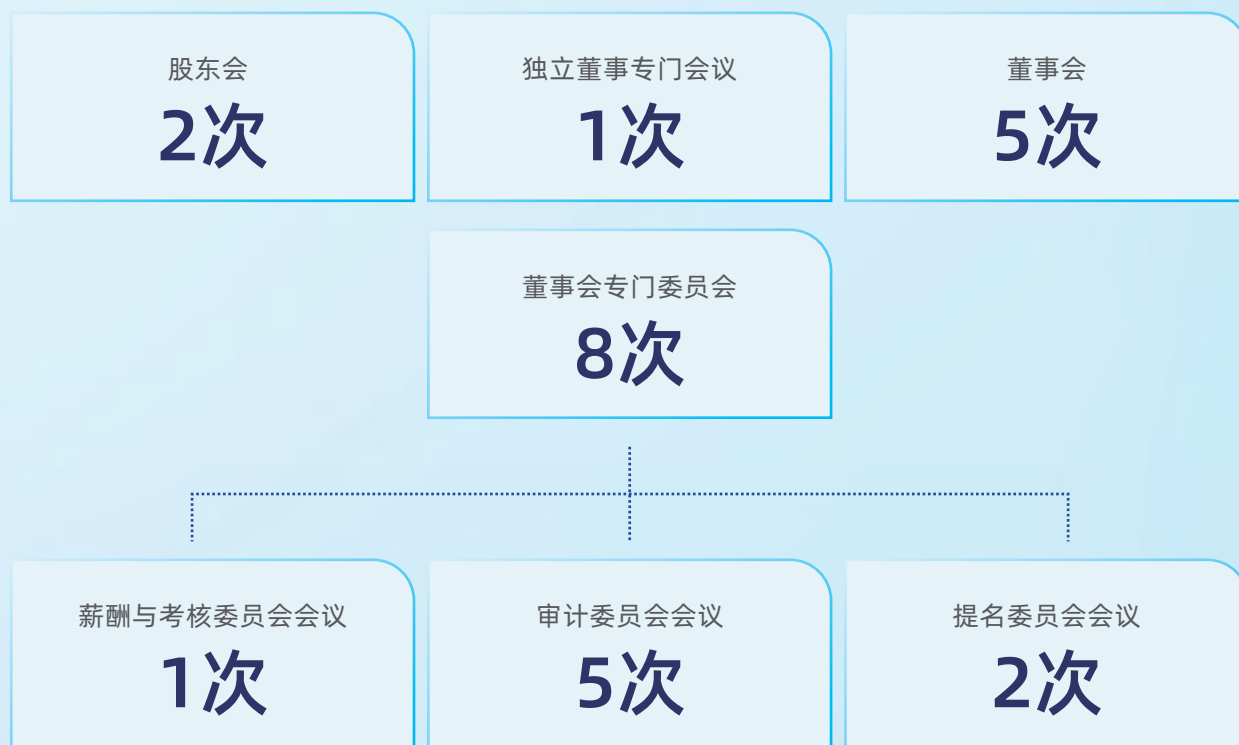
2026年，公司将持续高质量履行信息披露义务，推动公司透明规范发展，保护投资者权益；不断强化与投资者的沟通交流，提升公司与资本市场沟通的深度与广度，积极听取市场意见，传递公司战略逻辑与长期价值，加深投资者对公司生产经营等情况的了解，更好地传递公司的投资价值。

## 06 优化公司治理体系 促进可持续发展



2025年，公司依法完成取消监事会设置、强化审计委员会监督职能等核心调整事项，同步修订完善《公司章程》及配套治理制度，进一步健全内部控制机制，推动公司治理体系持续合规、规范运作。报告期内，公司顺利完成董事会及其专门委员会、高级管理人员的换届工作，充分发挥董事会、审计委员会等治理机构的职能作用。公司严格贯彻执行相关制度，通过不断完善法人治理及内部治理体系，有效防范财务及非财务层面的风险，提高公司运营的规范性和决策的科学性。积极履行企业应承担的各项社会责任，全面保障股东权益，公司建立完善了ESG信息披露体系，积极推动年度ESG信息披露。2025年公司发布了上市以来的第五份社会责任报告/环境、社会及治理（ESG）报告，展现了公司年度ESG履责实践和履责成果。

报告期内，公司共召开股东会2次，独立董事专门会议1次，董事会5次，董事会专门委员会8次，其中审计委员会会议5次，薪酬与考核委员会会议1次，提名委员会会议2次，有效发挥专门委员会和独立董事的作用，提高董事会治理能力。



2026年，公司将持续深化法人治理结构优化，不断健全内部控制制度，全面强化风险管理体系，持续提升科学决策水平，为全体股东的合法权益提供坚实保障。公司将密切关注法律法规和监管政策变化，健全完善治理制度体系，系统推进治理架构优化与规范运作水平提升，按照最新法规系统修订《成都圣诺生物科技股份有限公司章程》等治理制度，保障独立董事独立、公正履行职责，充分发挥审计委员会监督作用，切实保护公司股东特别是中小股东利益。加强法律合规和内控体系建设，适应穿透式监管要求，健全风险防控体系机制，提升规范运作水平。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等前瞻性陈述，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。



电话: 028-88203615

邮箱: snkj@snbiopharm.com

网址: <https://www.snbiopharm.com/>

地址: 四川省成都市大邑县大安路98号