

上海谊众药业股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”行动方案评估报告

暨 2026 年度“提质增效重回报”行动方案

为深入贯彻“以投资者为本”的核心理念，严格落实监管部门关于提升上市公司质量、强化投资者回报的相关要求，持续增强公司经营发展质量与核心竞争力，夯实企业可持续发展根基，切实维护公司投资价值，全力保护全体投资者（特别是中小投资者）的合法权益，上海谊众药业股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 6 月 7 日正式披露《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称“方案”）。

2025 年度，公司高度重视方案落地执行，将方案各项部署融入经营管理全过程，严格遵循方案既定规划，紧紧围绕“提质、增效、重回报”三大核心目标，聚焦主营业务发展，在优化经营管理体系、强化全流程成本管控、加大核心技术研发创新力度、提升运营效率与精益管理水平、完善公司治理结构、强化投资者沟通互动与权益保护等关键领域，系统谋划、精准施策、扎实推进，有序落实各项工作任务，取得了阶段性成效。现将公司 2025 年度方案执行情况及相关经营工作情况、2026 年度行动方案部署报告如下：

一、聚焦主业，在稳健经营中实现高质量发展

上海谊众药业股份有限公司专注于抗肿瘤创新药物及相关产品的研发与产业化，汇聚了涵盖高分子材料、药物制剂、生物学等多学科背景的高层次科技人才。依托独立自主的知识产权体系与完善的药品研发管线，公司不仅拥有雄厚的源头创新能力，更配套建设了高标准的现代化药品生产基地。公司通过研产销一体化的高效运营模式，致力于为肿瘤患者提供更具临床价值的治疗方案，是一家具有全产业链整合能力的高科技制药企业。

2025 年，公司严格落实“提质增效重回报”行动方案各项要求，重点强化风险管控各项工作，扎实筑牢“安全、稳健”的发展根基，为企业高效、高质量综合

发展提供了有力支撑。依托在研发创新、生产运营、市场推广及产品价值创造等方面积累的核心优势，公司始终坚守主业发展方向，营销工作保持平稳运行态势，核心产品注射用紫杉醇聚合物胶束销量较较去年同期增长 470.36%。与此同时，公司稳步推进募投项目建设、创新药研发等重点经营任务，在关键领域取得了实实在在的提质增效成果，整体经营质量与运营效率得到明显改善，为企业高质量发展奠定了坚实基础。

（一） 传递产品价值，夯实市场竞争基础

2025 年是公司核心产品紫杉醇胶束纳入医保目录的开局之年。核心产品紫杉醇胶束进入医保目录显著缓解了产品自费阶段准入极难的这一痛点，助力市场推广与销售放量。在市场准入层面，公司一是积极推动产品列入各地“双通道”及“单独支付”目录，已成功进入二十多个省、市、自治区；二是聚焦医院进院工作，实现从院外销售向院内销售模式的根本性转变，报告期内成功进院数百家医院。其中，上海区域基本实现目标医院全覆盖；其他区域着重做好肿瘤专科医院和学术龙头医院，取得了较好成果。同时，基于真实世界证据开展细分适应症的学术活动，强化临床差异化定位；在医保合规框架下加强销售合规审查与风险控制；并将医保初期的成功模式形成标准化操作流程，快速应用至新区域，持续提升营销效率。上述举措共同推动了报告期内销量的显著增长。

公司 2025 年度实现营业收入 31,607.68 万元，上年同期值为 17,353.27 万元，同比上升 82.14%；实现归属于上市公司股东的净利润 6,455.58 万元，上年同期值为 697.53 万元，同比上升 825.49%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 6,148.81 万元，上年同期值为 389.20 万元，同比增长 1,479.88%。

核心产品紫杉醇胶束在疗效、安全性和临床便利性上的优势很明显，公司一直把这些优势当作营销战略的核心驱动力。经过评估，我们认为目前持续扩大渠道覆盖、加强医患精准教育的策略方向是正确的，执行也很到位，有效带动了市场渗透率的提升，也让更多患者能用上药。

2026 年，公司会持续抓住产品进入医保的红利机会，重点做好“扩准入、强学术、促销量”三件事，进一步巩固并放大已有的准入成果。在准入层面，要加快

进院速度，大幅提升进院数量，把覆盖网络铺得更广，打通患者用药的“最后一公里”，真正把医保政策的优势变成患者可及性的优势。在学术层面，系统升级学术支持，用扎实的循证证据和更精准、多层次的教育活动，把产品在疗效、安全性和便利性上的独特价值，实实在在地传递给临床专家和患者。通过准入提速和学术深化双管齐下，我们力争把医保报销带来的利好充分转化成市场需求，推动销量再上一个新台阶，最终让产品的市场潜力全面释放，实现价值的最大化。

（二）加速扩产项目实施，应对未来市场需求增长

公司的募投项目“年产 500 万支注射用紫杉醇聚合物胶束及配套设施建设项目”从 2024 年 2 月拿到建筑工程许可后，就高效动工。截至 2025 年 12 月 31 日，土建工程已经全部完成。目前（截至本报告披露日），设备正在进行联试联调，下一步要通过药监部门的检查并拿到生产许可，项目才算真正落地。

2026 年，公司将全力冲刺这项工程的最终落地。并将在设备联调联试收尾后，及时向药监部门申请 GMP 认证，提前把验证、文件体系、人员培训等各项功课做扎实，确保一次性通过现场检查，顺利取得生产许可。拿到许可后，第一时间转入规模化生产，尽快把新增产能充分释放出来，为持续增长的市场需求提供更稳、更足的供应保障。

（三）高效推进临床研究，释放市场增长潜能

自核心产品获批上市以来，公司在全力推进商业化落地的同时，高效、有序地开展针对肺癌之外多癌种的适应症拓展临床研究。截至报告期末，临床管线拓展情况如下：

紫杉醇胶束针对乳腺癌和胰腺癌的三期临床试验正持续稳步推进。过程中，公司严格依照临床试验方案对患者进行筛选，一方面需通过严格的入排标准筛选出乳腺癌、胰腺癌的亚型等疾病特征、既往治疗、器官功能等高度匹配的目标人群，以降低不良事件风险；另一方面通过影像学评估及合并用药核查等流程，排除潜在的混杂因素，确保每一例入组患者都能可靠地反映试验药物的真实疗效与安全性。上述临床试验的入组与用药流程在可控节奏下运行良好，整体进度符合预期。

为探索紫杉醇胶束在用药新组合及治疗方案优化方面的潜力，产品上市后，公司支持开展了多项由研究者发起的临床研究（IIT），报告期内主要研究结果如下：

① 紫杉醇胶束、信迪利单抗联合卡铂一线治疗非鳞状 NSCLC

试验结果显示：紫杉醇胶束联合信迪利单抗与卡铂在一线非鳞状 NSCLC 的临床研究中，客观缓解率 ORR 为 78.6%，中位无进展生存期 mPFS 为 18.2 月，显著优于信迪利单抗+培美曲塞+铂类（ORR:51.9%;mPFS: 8.9 月）以及帕博利珠单抗+培美曲塞+铂类（ORR:47.6%; mPFS: 9.0 月）。该临床研究结果入选了 2026ELCC 会议。

② 紫杉醇胶束联合吉西他滨一线治疗转移性胰腺癌

试验结果显示，紫杉醇胶束+吉西他滨在一线治疗转移性胰腺癌的临床研究中，客观缓解率 ORR 为 52.4%，中位无进展生存期 mPFS 为 7.4 月，显著优于白蛋白紫杉醇+吉西他滨（ORR: 23%; mPFS: 5.5 月）与 FOLFIRINOX 化疗方案（ORR:31.6%;mPFS:6.4 月）。此项研究结果入选 2025 年 ASCO 会议摘要，相关研究论文已被期刊 Gastroenterology report 接受，待正式发表。

③ 紫杉醇胶束、顺铂联合免疫一线治疗不可切除的晚期食管鳞癌

试验结果显示：紫杉醇胶束+免疫在一线治疗不可切除晚期食管鳞癌的临床实验中，客观缓解率 ORR 为 69.6%，中位无进展生存期 mPFS 为 10.8 月。显著优于公开数据报道的 CSCO 食管癌指南一线 I 级推荐替雷利珠联合化疗及纳武利优单抗联合化疗（替雷利珠+化疗, ORR: 63% mPFS: 7.3 月；纳武利优+化疗, ORR: 47% mPFS: 5.8 月）。研究论文“Polymeric micellar paclitaxel, cisplatin, and tislelizumab as first-line therapy for advanced unresectable esophageal squamous cell carcinoma: A phase II study with resistance profiling in poor responders”发表在了期刊 Drug Resistance Updates（IF: 24.3）。

2026 年，公司将持续聚焦“临床研究效率提升”这一核心目标，通过系统性举措加速紫杉醇胶束的价值转化与市场潜力释放。一方面，高效推进产品的扩大适应症临床研究，深度挖掘已上市产品的治疗潜能；另一方面，积极支持多项由研究者发起的临床研究（IIT），探索产品在用药新组合及治疗方案优化方面的创新潜力，

为临床实践提供更丰富的循证依据。

围绕上述方向，公司将着力优化试验设计以提高研究成功率，加速患者入组以缩短关键周期，强化研究中心管理确保执行规范与数据质量，同时提升数据流转效率，最终实现从试验执行到决策支持的全链条提效，助力产品临床价值更快、更充分地惠及患者。

（四）广纳英才，为企业可持续发展注入持久动力

为夯实可持续发展根基并匹配公司快速发展节奏，2025年，公司积极践行“开放包容、共同成长”的人才理念，大力拓宽引才渠道，高效推进人才引进工作。截至报告期末，公司及子公司共有员工437人，人才队伍规模与结构得到显著优化，其中：博士研究生10人，硕士研究生44人，本科211人。高学历、专业化人才占比持续提升，人才专业结构与业务发展方向更加契合，为公司技术突破与高效运营提供了坚实的人才支撑。

与此同时，公司正紧密围绕战略目标与业务发展需求，系统性推进薪酬福利体系优化工作，聚焦提升体系的市场竞争力、强化内部公平性、并增强长效激励效应，确保优秀人才引得进、留得住、用得好。通过优化绩效考核机制、引入多元化激励工具、完善职业发展通道，公司正逐步构建以价值贡献为导向的激励生态，激发组织活力，为公司高质量发展提供持久的人才保障。

展望2026年，公司会继续把人才战略往深里做。我们计划从优化人才结构、激发团队活力、以及强化文化认同这几个方面入手。具体来说，在引才上会更精准，重点盯着临床研究、数据科学这些关键岗位，多招一些既懂专业又能跨领域协作的复合型高层次人才，把核心技术团队夯实。在人才培养上，我们会搭建分层次、分类别的培训体系，推行导师制并安排轮岗，帮助年轻员工尽快成长为业务骨干。在用才方面，也要更科学一些，比如优化内部人才盘点和晋升机制，做好关键岗位的继任计划，让每个人都能在合适的岗位上发挥所长，提升整个组织的韧性。与此同时，公司还会持续营造一种信任和赋能的文化氛围，鼓励大家大胆创新、允许试错，让人才成长真正跟得上公司战略的步伐，为高质量、可持续发展提供源源不断的动力。

二、驱动创新研发，引领新药突破

公司成立的全资子公司上海佑希创医药科技有限公司，搭建了先进的多功能抗体和小分子靶向药研发平台，组建了以博士为核心、具备丰富创新药研发经验的高水平团队，前瞻性布局了多项技术全球领先的抗肿瘤创新药研发项目。报告期内，主要研发进展如下：

① 三功能抗体融合蛋白

针对现有单一靶点药物在疗效与毒性上难以平衡的痛点，公司基于独家的多功能抗体研发平台，前瞻性布局了全球领先的新一代抗肿瘤药物 YXC-001。作为一款结构独特的 First-in-Class 三功能抗体融合蛋白，YXC-001 通过精准整合 PD-1 抗体（帕博利珠）、抗 VEGF 抗体（贝伐珠）与经优化的低毒性的 IL-2（阿地白介素），在实现机制创新的同时，有望突破晚期实体瘤治疗的现有局限。

该产品能够发挥“解除免疫抑制，改善血管屏障与 T 细胞浸润，靶向性激活和扩增肿瘤微环境中的效应细胞”的协同作用，通过抗体介导的靶向递送，将低毒性的 IL-2 精准富集于肿瘤微环境中，既增强了抗肿瘤免疫应答，又降低了全身性毒性，代表了从“单靶点阻断”迈向“多机制协同、时空精准调控”的下一代抗体药物发展方向。

临床前药效学研究显示：在小鼠肺癌模型中，该产品在同等剂量下疗效显著优于对照药 PD-1 单抗及对照药 PD-1/VEGF 双特异性抗体药物，并展现出优秀的量效关系。

截至报告期末，该产品正处于临床前研究阶段。

截至本报告披露日，上述相关研究已全部完成，正处于 IND 申报材料的准备阶段。

② 第四代 EGFR 小分子靶向药

目前在研的小分子靶向药是第四代高脑渗透性 EGFR-TKI，可靶向 NSCLC 一系列经典/非经典 EGFR 驱动基因突变和耐药突变，可有效针对中枢神经系统（CNS）转移患者的治疗。

前三代 EGFR 小分子靶向药均为酪氨酸激酶抑制剂（TKI）：第一代（如吉非替尼、厄洛替尼）可逆结合 EGFR，对敏感突变有效，但易产生 T790M 耐药；第二代（如阿法替尼、达克替尼）不可逆泛抑制 EGFR 家族，覆盖部分罕见突变，但野生型 EGFR 相关毒性较大；第三代（如奥希替尼）选择性抑制 T790M 及敏感突变，血脑屏障穿透性优，耐药机制主要涉及 C797S 突变。非小细胞肺癌（NSCLC）患者在接受已经上市的 EGFR TKI 治疗后，出现疾病进展时常常伴随中枢神经系统转移以及获得性 EGFR 突变，尤其是 C797S 突变。

基于该产品独特创新的结构设计，在靶向性上将具有以下优势：1、克服了前三代 EGFR 抑制剂对于耐药性 C797S 点突变 EGFR 导致的无效治疗，并对野生型 EGFR 具有高选择性，野生型 EGFR 相关的毒性小；2、与目前已进展到临床 II 期的第四代新型 EGFR 抑制剂 BDTX-1535 相比，抑瘤效果更具优势，尤其在敏感突变（19del），三重突变（L858R-T790M-C797S）方面；3、其自带独特的三氟乙氧基结构使得药物穿透血脑屏障能力增强。

截至报告期末，该产品正处于临床前研究阶段。

③ KRAS G12D 治疗性的 mRNA 癌症疫苗

该产品为针对极难治的 KRAS G12D 突变实体瘤（如胰腺癌、肺癌、结直肠癌等）研发的一款 saRNA 肿瘤疫苗。作为新一代创新型 mRNA 技术，与传统 mRNA 相比，saRNA 突破性地具备了自我扩增能力，这为它带来了多项优势：1、与传统 mRNA 相比，具备自我扩增能力，仅需 mRNA 几分之一剂量，大幅降低毒副作用；2、抗原在体内持续表达，建立长效免疫记忆，有效防止肿瘤复发；3、复制过程强效激活人体天然免疫通路，将免疫抑制的“冷肿瘤”转化为“热肿瘤”。

该产品通过将编码 KRAS G12D 特异性新抗原的序列与 saRNA（自我扩增 RNA）平台独创性地整合于一体，打造主动免疫治疗系统。实现高丰度抗原的持续表达与天然免疫激活的协同作用，打破肿瘤微环境的免疫耐受，高效诱导特异性 CD8⁺ T 细胞浸润并杀伤肿瘤细胞，同时建立长效免疫记忆以防肿瘤复发。

截至报告期末，该产品已完成免疫原设计与筛选，正处于 mRNA-LNP 的制剂制备中，为后续的药效实验做准备。

④ IL-11/c-Mpl 双功能融合蛋白

c-MP1 (TPOR)是血小板生成素受体,其配体为TPO(血小板生成素),TPO能与巨核细胞表面的c-Mpl受体结合,通过多种信号通路激活巨核细胞,促进巨核细胞的增殖和分化,从而生成血小板,进而达到提高循环中血小板水平的目的。IL-11是一种具有多种功能的细胞因子,它属于人造血生长因子家族成员。其能与IL-11R结合促进巨核细胞的分化、成熟和增殖,从而增加血小板的生成。

基于此,我们将TPO受体激动剂与IL-11构建成融合蛋白,协同发挥治疗血小板减少症,以解决当前血小板减少症治疗中存在的疗效瓶颈与未满足临床需求。该产品主要具有以下创新优势:1、将两种不同但互补的促血小板生成信号整合于一个分子内,旨在模拟生理状态下多种细胞因子的协同作用,实现对巨核细胞-血小板轴更高效、更全面的刺激,有望克服单一通路激动剂疗效不足或耐药的问题;2、利用Fc片段可延长半衰期并通过其二聚化特性增强受体聚集效应,有望提高信号激活效率。

截至报告期末,该产品已完成药物发现,筛选出了最优的分子,准备开展药效实验。

2026年,公司在创新药研发领域上将重点聚焦上述四一类新药的研发,尽快提交针对三功能抗体融合蛋白、第四代EGFR小分子靶向药的临床申报;针对KRAS G12D治疗性的mRNA癌症疫苗和IL-11/c-Mpl双功能融合蛋白全面开展包括药效学、药代动力学、毒理学评价在内的关键实验,深入验证其有效性与安全性,为后续进入临床试验阶段奠定坚实基础,加快创新成果转化,持续提升公司的创新研发实力与核心竞争力。

三、以可持续盈利为核心,重视投资者回报

公司以可持续盈利作为企业经营的根基与核心目标,通过优化运营效率、聚焦核心竞争力、前瞻性布局以及审慎的风险管理,构建稳定并具有韧性的长期盈利能力。公司核心产品紫杉醇胶束的成功上市,标志着公司从单一的研发型企业转变为集研发、生产、商业化销售为一体的高科技制药企业。在注重业绩增长的同时,公司强调将经营成果通过持续稳定的现金分红等方式,有效回报股东,以实现公司与

投资者长期共赢、共同成长的目标，塑造并维护企业长远的投资价值。

（一） 现金分红

公司高度重视以现金分红方式回馈股东。自核心产品获批上市以来，在符合现金分红条件，且不影响经营发展规划的前提下，公司坚持实施年度现金分红。

2022 年是公司实现商业化销售的首个完整会计年度，公司向全体股东每股派发现金红利 0.3 元，年度现金分红金额含税共计 43,166,400 元，占 2022 年度归属于上市公司所有者的净利润比例为 30.22%。

2023 年，公司向全体股东每股派发现金红利 0.31 元，年度现金分红含税共计 49,065,808 元，占 2023 年度归属于上市公司所有者的净利润比例为 30.37%。

公司始终把投资者回报置于重要地位，并将努力通过推动业务可持续增长和提升经营效率来夯实业绩基础。2026 年，公司将持续努力做好经营工作，在符合相关法律法规要求、具备充足且稳定的经营现金流，且不影响公司长远发展规划的前提下，公司将始终坚持为投资者提供持续、稳定的现金分红。

（二） 股份回购

2024 年，为维护市值与股东权益，公司实施并完成了以集中竞价方式回购公司股份的计划，实际回购股份 1,274,307 股，实际回购金额 37,240,964.92 元。根据中国证监会《上市公司股份回购规则》第十八条的相关规定，公司本次回购股份视同现金分红，纳入现金分红的相关比例计算。

2025 年，为维护市值与股东权益，公司实施并完成了以集中竞价方式回购公司股份的计划，实际回购股份 630,589 股，实际回购金额 34,995,953.57 元。根据中国证监会《上市公司股份回购规则》第十八条的相关规定，公司本次回购股份视同现金分红，纳入现金分红的相关比例计算。

2026 年，公司将坚定不移地维护并提升长期投资价值，严格遵循《公司法》《证券法》等法律法规及公司制定的《市值管理制度》，确保所有市值管理行为透明合规。若股价出现大幅偏离公司内在价值的异常波动时，在严格履行决策程序、充分评估财务状况及长远发展需求的前提下，公司将审时度势、积极主动地采取股份回

购等有效措施，向市场传递信心，支撑市值稳定，防止股价长期、显著低估损害投资者利益，切实履行保护投资者权益的责任，努力为广大投资者创造可持续的长期回报。

四、 加强投资者沟通，提高信披工作质量

2025年，公司进一步优化了投资者关系管理工作，沟通的主动性和精细化水平都有了明显提升。除了按规定做好法定信息披露之外，我们还拓展了多元化的沟通渠道，取得了一定成效。比如，每期定期报告发布后都会组织召开业绩说明会，覆盖了机构投资者和中小投资者。同时，我们持续优化投资者热线服务，让大家获取信息更便捷、响应也更及时，努力保障信息传递的公平性。此外，公司更加注重沟通内容的前瞻性，不只是报数据，而是在信息披露中主动解读行业趋势、公司战略和经营进展，也会如实提示风险，重点讲清楚公司的长期投资价值和核心竞争力。这些努力正在逐步转化为增强投资者信心、稳定市场预期的积极力量，帮助大家更清晰地理解公司的价值逻辑和发展前景。

公司始终把高质量的信息披露放在治理的核心位置，严格遵守《公司法》《证券法》《上市公司信息披露管理办法》以及上交所的相关规定。本年度，我们针对董事、高管和财务关键岗位人员，开展了常态化、有针对性的培训，让大家对行业动态、公司核心竞争力和商业模式的理解更深入。这为我们在信息披露中更准确地反映公司投资价值打下了坚实基础，也更好地落实了“真实、准确、完整、及时、公平”的原则。可以说，严谨、合规、高质量的信息披露工作，已经成为保障股东合法权益、维护公司资本市场形象的重要支撑。

2026年，我们计划在投资者关系和信息披露方面再往前推进一步。一是进一步提升沟通的覆盖面和互动性，拉近与投资者的距离，尤其是要关注中小投资者的实际需求。二是围绕公司研发进展和临床研究价值，做更清晰、可理解的价值解读，帮助市场更准确地评估公司的成长潜力。三是在信息披露方面，继续加强前瞻性信息的传递，同时保持风险提示的真实完整，探索引入可视化等方式让复杂信息更容易理解。四是继续加强内部培训，尤其是针对新业务、新法规的培训，确保信息披露团队始终跟得上公司发展的节奏。我们希望通过这些举措，让投资者关系和信息披露不再只是合规要求，而是真正成为公司与市场之间双向信任的桥梁。

五、完善公司治理，强化“关键少数”责任

2025年，公司严格依照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》以及《公司章程》等法规要求，持续完善公司治理架构和内部控制体系，为稳健运营打好基础。在此基础上，我们着力提升财务精细化管理的水平，一方面强化现金流管控，优化资本配置结构，提高营运资本效率，使资金使用效益和回报率得到有效提升；另一方面严格执行全面预算管理和费用管控机制，严控非必要支出，运营成本实现系统性优化。这些工作为盈利能力提升奠定了更扎实的基础。

公司深刻认识到，控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员等“关键少数”的规范履职，对治理质量至关重要。2025年，我们依据《上市公司独立董事管理办法》《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》等规定，完成了对《公司章程》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》等核心治理文件的修订，清晰界定了“关键少数”人员的权责清单和履职规范。同时，为确保制度能够真正落地，公司正在持续推进管理层绩效考评体系的优化，核心思路是把管理团队的薪酬与公司经营效益指标深度绑定，让大家的目标和股东利益保持一致，从而更负责任地推动公司价值最大化。

2026年，我们准备在现有基础上再向前走几步。一是继续夯实财务精细化管理，探索更灵活的资金调度方式，同时结合业务实际动态优化预算控制，让每一笔钱都花在刀刃上。二是在“关键少数”履职方面，计划引入更清晰的履职评估工具，比如建立定期的履职自评与互评机制，并组织年度治理合规专项培训，防止出现任何履职盲区。三是进一步完善管理层长期激励机制，在薪酬与业绩挂钩的基础上，探索股权激励等长效工具，让核心团队更关注公司的持续成长。四是要把治理要求向子公司延伸，推动子公司同步优化内控和关键人员履职规范，确保整个集团在治理上不走样。通过这些举措，我们希望在合规之外，真正让公司治理成为提升运营效率和回报股东价值的内生动力。

六、其他事项

2025年，我们在经营层面打下了一定基础，也取得了一些实质性进展。新的一年，公司会继续专注主营业务，系统性地构建稳定且具有韧性的长期盈利能

力。具体来说，就是持续优化运营效率，把核心竞争力扎得更深，同时谨慎地做好风险管控。我们的目标是实现业绩持续、稳定地增长，不断维护和提升公司的长期投资价值，切实保障全体股东的权益。

公司将严格按照本次“提质增效重回报”行动方案里的安排，把各项举措落实到位，并定期评估执行情况，同时按规定做好信息披露。需要提醒大家的是，方案中提到的公司未来规划、发展战略等内容，都是基于当前的市场环境和管理层的判断做出的，不构成对投资者的实质性承诺。这些计划在实施过程中，可能会受到宏观经济变化、行业政策调整、市场竞争加剧等不确定因素的影响。各位投资者在做决策时，请综合考虑这些风险，审慎判断，注意防范投资风险。

展望 2026 年，我们会在总结 2025 年经验的基础上，重点做三件事。一是围绕主营业务，进一步优化资源配置，集中力量在核心产品紫杉醇胶束的营销和一类创新药的研发上寻求突破。二是完善内部管理机制，推动运营效率再上一个台阶，持续提升成本控制能力，减少不必要的损耗。三是继续强化对市场风险的预判和应对能力，保持财务稳健，确保公司在行业波动中依然能够守得住底线、抓得住机会。总体来说，我们希望用实打实的经营结果来回应股东的信任，让“提质增效重回报”不只是一份方案，而是贯穿全年工作的主线

上海谊众药业股份有限公司董事会

2026 年 4 月 27 日