

西藏诺迪康药业股份有限公司

2026年度“提质增效重回报”行动方案

为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，落实国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》的要求，西藏诺迪康药业股份有限公司（以下简称“公司”）积极响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，持续推动公司高质量发展和投资价值提升，践行回报股东的理念，公司结合自身发展战略和经营情况，特制定2026年度“提质增效重回报”行动方案，具体情况如下：

一、聚焦主营业务，提升经营业绩和质量

1、努力实现经营业绩稳步增长

2026年，公司将持续深化内源性增长策略，聚焦现有产品力重塑与价值挖掘，进一步夯实业务根基，在稳住核心产品新活素基本盘的基础上，构建“第二增长曲线”，对中藏药产品通过强化数字化营销和拓展电商渠道，打造产品消费属性，进一步提升产品力，拓宽营销通路；该策略在2025年已初见成效，除新活素、依姆多外，其他品种占年度销售收入的9.75%，同比增长13.67%；2026年，公司将通过积极的市场与产品策略，深度绑定销售激励政策，充分激发团队动能，推动其他品种收入实现较大幅度增长，全力完成销售任务，为公司发展奠定坚实基础。

2、保持财务指标健康稳健

2026年，公司将继续强化费用管控，优化应收账款管理，不断提升抗风险能力与盈利水平，确保主要财务指标健康稳健。应收账款管理是医药企业的一个难点，应收账款的金额与销售收入密切相关。公司将持续通过强化客户全生命周期管理，新增客户信用等级考核标准，从客户资质、履约能力、合作背景等多维度进行严格筛查与评级，从源头把控应收账款回收风险，提升公司应收账款质量，保证应收账款回收的确定性。

2025年，公司应收账款占营业收入的比例为23.29%，坏账准备占总资产比例仅为0.61%，处于行业优秀水平；2026年，公司将努力保持这一稳健的财务指标，为公司发展提供坚实支撑。

二、坚持创新驱动，加快发展新质生产力

1、加大新产品投入，提前布局前沿技术

公司致力于成为兼备传承与发扬藏药文化、学习和创新现代制药为一体的以心脑血管治疗领域为主的高新科技制药企业。公司的创新药布局与对外投资战略是大股东和董事会层面的

长期共识，已纳入公司发展战略与经营规划。

2025年度，在新产品投入方面，公司花费巨资推动向高科技制药领域的转型，其中投资3亿元人民币参股江苏晨泰，拥有其抗肿瘤药物佐利替尼的独家总代理权；投资6000万美金控股Accuredit Therapeutics Limited，涉足基因编辑赛道，提前布局前沿技术。同时，2025年度公司研发人员数量大幅增加，研发费用同比增长156%。上述投入将极大增强产品竞争力，为后续发展奠定基础。

2026年，公司将在新产品研发和收购方面持续推进。一方面进一步加大对基因编辑等前沿项目的投入力度；另一方面，公司将着力优化新活素生产工艺中的关键物料，持续推进红景天及其他藏中药材的人工栽培研究。其次，公司将通过持续的并购拓展、联合研发等方式布局创新产品赛道，丰富产品管线，以实现多元化发展与可持续增长。

2、持续深化数字化建设

数智赋能公司精益化管理，持续推动“西藏药业守正行动”数字化建设项目的完善和运用；强化 AI 赋能，助推新质生产力，继续加大推进全面数字化管理，引入AI驱动的智能助手、智能表格、智能数据库等多种数字化技术，构建覆盖研发、生产、供应链的全流程智能管控生态链，为管理效能提升注入新质生产力动能。

三、完善公司治理，积极践行可持续发展

1、2026年，公司将一如既往严格按照《公司法》《证券法》等法律法规要求，持续提升完善公司治理水平，健全内控体系，按照规定完成董事会的改选工作，提升董事会多元化水平。9名董事中，独立董事3名，分别为会计、法律、管理方面的专业人士；女性董事3名；富有新品研发经验的专家1名，旨在加强推进公司的研发工作。

公司计划通过线上课程、线下研讨、案例剖析、监管传达等形式进行专题学习，重点强化信息披露、内幕交易防控、关联交易规范等法律法规的培训，切实树立敬畏意识与合规意识，推动公司持续规范化运作。

2、公司坚持“生态优先、绿色发展”，不断深化ESG实践，将环境、社会、治理理念全面融入战略规划与日常运营。在2025年度全面启动ESG工作，首次发布《2025年度可持续发展报告》的基础上，不断提升ESG水平，制定工作计划，建立工作台账，以更具系统性、透明化的方式提升可持续发展绩效，积极回应各方关切。

四、强化关键少数责任，完善薪酬约束机制

1、强化“关键少数”责任，压实合规履职担当

公司一贯高度重视控股股东、实际控制人、董事及高级管理人员等“关键少数”的合规意识培训与履职责任落实。2026年，公司将积极组织参加监管部门举办的各类专项培训，及时传达最新法律法规、监管政策及典型案例，确保“关键少数”精准把握监管导向，系统学习证券市场规范要求，强化责任意识与规范履职能力，同时为独立董事及审计委员会依法履职提供必要条件与支持。

2、持续完善薪酬体系

公司已建立系统化的薪酬与绩效管理体系，旨在通过市场化的薪酬定位、绩效驱动的分配机制以及严格的合规管理，实现人才吸引、激励与保留，支撑公司战略目标的实现。公司遵循内部公平性与外部竞争性原则，通过岗位价值评估及市场薪酬调研，构建了分层分类的薪酬等级体系。在保障基础薪酬稳定性的同时，强化绩效薪酬的浮动比例，并设置绩效奖金递延支付机制。

2026年，公司为进一步规范董事、高级管理人员的薪酬管理，调动董事、高级管理人员的经营管理积极性，建立公司董事、高级管理人员激励约束机制，根据《上市公司治理准则》（2025年10月修订）等有关法律法规、规范性文件及公司章程的规定，制定了《董事、高级管理人员薪酬管理制度》，该制度包含了工资总额决定机制、董事和高级管理人员薪酬结构、绩效考核、薪酬发放、止付追索等内容。

五、重视股东回报，共享发展成果

1、持续实施稳定的现金分红政策

公司始终践行“以投资者为本”的核心理念，高度重视投资者回报，持续完善并优化分红机制。近年来，公司坚持实施稳定、高比例的现金分红政策，现金分红比例连续多年保持在当期归属于上市公司股东净利润60%的高水平。

2026年，公司基于对未来营收、利润的信心，在充分保障未来运营现金流、科研经费投入、购买新科技项目和投资预备金等资金需求的前提下，拟实行较高比例的分红策略。同时，公司还将按照股东大会的授权，在不影响公司正常经营和后续发展的情况下，根据实际情况适当增加现金分红频次，与投资者共享发展成果，切实增强股东获得感。

2、积极开展股份回购

2026年，公司已通过集中竞价交易方式回购股份4,000,058股，占公司总股本的1.24%，该回购股份拟用于股权激励/员工持股计划，以实际行动传递对公司对长期价值的坚定信心。

六、加强投资者沟通，丰富传播形式

公司高度重视投资者沟通，公司控股股东、实际控制人及董事、高级管理人员积极参与和支持投资者关系管理工作。2025年，公司成功举办2024年年度、2025年半年度及第三季度业绩说明会、对外投资专项说明会，董事长、总经理、副总经理兼董秘、财务总监等高级管理人员及独立董事均亲自出席，与投资者进行深入互动，问题回复率达100%；同时通过路演、策略会、电话会议、上证e互动、咨询热线及邮箱等多元渠道主动沟通，并制作年报、半年报宣传视频，进一步提升信息披露的直观性与传播效果。

2026年，公司将持续通过以下措施，全面提升投资者关系管理水平：

1、深化业绩说明会质量，及时召开业绩说明会及专项沟通，2026年公司拟举办业绩说明会不少于3场，针对定期报告、重大事项、关键业务进展及市场热点开展专项沟通，投资者沟通场次不少于30场，并定期在上证e互动平台发布投资者关系活动记录表；

2、及时对上证e互动、咨询电话及邮箱咨询问题进行接听与回复；

3、丰富传播形式，综合运用一图读懂、短视频、可视化财报等新媒体提升定期报告可读性；

4、推动中小股东参加股东会，通过现场、网络投票等方式降低参与成本，提前通过公告、邮件告知会议资料与投票指引，切实提升出席率与参与感，构建公平、包容、共赢的股东文化。

近年来，公司经营业绩稳定、财务健康、治理合规，拥有良好的现金流和基本面，投资安全边际较高。同时通过“内源性增长”“外源性增长”双路径发力，积极打造第二增长曲线，全面提升盈利能力和可持续发展能力，助力实现公司高质量增长。

本方案所涉及的公司未来规划、发展战略等系前瞻性陈述，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。

西藏诺迪康药业股份有限公司

2026年4月29日