

重庆太极实业（集团）股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”行动方案

重庆太极实业（集团）股份有限公司（以下简称“太极集团”或“公司”）积极贯彻落实国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》，持续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》精神，切实履行公司的责任和义务，努力提升公司经营质效、治理水平与股东回报能力，推动公司高质量发展，开展了“提质增效重回报”专项行动。现将 2025 年度“提质增效重回报”行动开展情况进行评估并制定 2026 年度“提质增效重回报”行动方案，具体情况如下：

一、2025 年度“提质增效重回报”行动开展情况

2025 年，公司持续推进“提质增效重回报”行动，积极开展和落实相关工作，推进行动方案落地执行。公司立足医药主业，围绕规范治理、聚焦主业、科技创新、精益运营、投资者回报五大方向，全面落实专项行动要求，不断夯实发展基础、提升经营质效、增强价值创造能力。

一是持续完善法人治理结构，强化内控体系与合规管理，优化决策与执行机制，以穿透式监管筑牢合规防线；二是聚焦核心主业，持续提升竞争力，加快创新发展，着力科技创新、营销创新、智能制造、中药资源全产业链关键技术突破与转型升级，切实增强核心功能；三是强化科技创新，培育新质生产力，将科技创新放在战略核心位置，以临床价值为中心、以市场需求为导向，聚焦“4+1”产品管线，加快构建符合中药特点的科技创新体系；四是以信息披露为核心，不断

健全信息披露体系，提升规范运作水平，通过持续披露 ESG 报告，增强品牌价值和影响力，实现可持续性发展；**五是**加强投资者关系管理，构建多层次投资者的沟通渠道，积极回应投资者关切，通过积极在二级市场开展股份回购工作，对回购股份全部注销，切实维护公司全体股东利益，增强投资者信心，提升股东权益，增进资本市场价值认同。

公司在 2025 年半年度报告及 2025 年年度报告中对“提质增效重回报”行动实施情况及工作成效均进行了披露，具体情况详见公司披露的定期报告。

二、2026 年度“提质增效重回报”行动方案

2026 年公司以“战略聚焦，创新驱动，打造中药特色领军企业”的战略目标，充分挖掘疗效确切、百姓认可、独家优势、经典普药等产品资源，系统规划产品梯队，着力营销创新、科技创新、学术赋能、品牌破圈，数据驱动，聚力赢战“十五五”开局。

（一）聚焦医药主业提质，筑牢高质量发展根基

深耕医药主业，在“一个数字化太极”基础上，利用现代科技手段，以市场需求为导向，以临床价值为中心，着力营销创新、智能制造、中药资源全产业链关键技术突破与转型升级，做强做优中药大品种。

工业营销赋能提质。以产品、学术、品牌三位一体精准赋能，聚焦产品矩阵，以独家大品种为核心，打造系列基石产品、成长产品、孵化产品，系统谋划产品梯队；精准学术助力，深耕通天口服液、鼻窦炎口服液、小金片等核心品种医疗专业市场，构建符合产品市场价值特点，提升临床价值导向和循证医学体系，以学术品牌赋能上量；强化藿香正气口服液、急支糖浆产品品牌引领力，挖掘“桐君阁”“剑

门”等中华老字号子品牌价值，通过与热门赛事合作、线上产品 IP 宣传、“劳动防暑节”“肠胃养护节”两大公益品牌，实现产品品牌破圈，提升品牌价值。

医药商业重塑提质。加快商业托管进程，通过有序推进托管工作，抓好团队激励，强弱项补短板，做好业务对接力求增量；通过加快供应链优化，深化供应链建设，新增品牌厂家，补充丰富大品种，扩大集采合作面；通过加快经营结构调整，提升医疗端在商业营收中的占比，加快存量医院上量和空白医院开发，加大饮片在院销售力度，同时提升零售创新业务在连锁药房的占比，推进即时零售，有条件院边店向 DTP 专业药房转型升级。

中药材经营协同提质。聚焦需求，计划新增 5 个 GAP 品种、10 个趁鲜切制品种、头部饮片企业客户不低于 30 家；突出主品，全链贯通做强 3-5 个核心品种；发挥优势，制定工艺标准，打造品质、成本核心竞争力，做好内部产业链协同趁鲜加工、分级加工及战略储备；控费降本，坚持以煎配中心为抓手贯通全链，从全链角度规模化降成本，实现中药饮片系统性升级；突破销售，持续技术迭代，在保障种源、品质及成品供应前提下，系统降低虫草等生产成本，并组建专销队伍，破局销售。

精益制造助力提质。开展产能统筹推动专业化、规模化、集约化生产，构建“产业大脑+未来工厂”供应链生态；深化 HSEQ 风险防控体系，落实责任，实施全链条全流程监管及专项穿透管理；强化新产能建设全流程把控，安全环保专业人员需全过程参与建设；做到统筹管理、制度保障、明晰流程、规范认证。

构建数字生态加速提质。以“一个 AI 数字化太极”，赋能穿透管理。推进财务系统司库升级、一本账、财务电子档案项目建设，加快人力资源 E-HR 系统建设，建立供应链采购平台、安全生产与环境监管平台等数字化平台；推进营销体系客户管理系统及营销费用精细化管理系统项目；打通“车间生产-成品仓库-发货在途-销售渠道”数据链，建设智能制造管理平台及 AI 智能研发平台。

多措并举管理适配提质。加强组织体系建设，实施全级次重新定编，持续推进用工模式弹性化，强化人才体系建设，打造适配的人才梯队，强化激励、退出的通道，优化考核激励；加大企业治理力度，强化亏损治理，推进法人压减和参股企业退出，加大闲置资产处置力度；强化风控体系建设，强化预算管理，目标分解、分析纠偏，提升合规管理穿透，构建全链条、多层次合规风险防控体系，加大重点领域重大风险防控和审计监督。

（二）持续强化科研创新，加快发展新质生产力

2026 年，公司打造以市场为导向的科研创新体系，聚焦“4+1”产品管线，以中药新药及大品种二次开发为主，兼顾化药和生物药自主创新，强化工艺技术升级，构建具有中药特点的科技创新体系。同时要提升工艺技术，提高效率、降低成本，完善临床循证研究体系，健全科研管理体系。

着力大品种二次开发。聚焦核心品种藿香正气口服液、急支糖浆、通天口服液等大品种，加强临床循证医学与全产业链知识产权保护，推进市场扩容，推动双苓止泻颗粒等中药改良型新药潜力品种研究，培育新的大品种，延展临床疗效循证医学产品力，科研攻关构建技术壁垒，强化核心竞争力。

加大创新药研究。丰富产品管线，加快具有临床价值、市场需求和相对差异化优势的院内制剂转化，在院内制剂、名医经验方等基础上，通过大数据筛选，开发疗效明确的中药创新药，推进中药新药品种研发。

工艺革新降本增效。加强工艺技术管理。在前期工艺大摸底基础上，聚焦成本控制、标准规范、工艺合规，持续开展工艺技术攻关，降低产品生产成本提升经济效益，持续节本降费提质增效。

循证赋能销售。发挥院士工作站、专家平台、医院资源，夯实知识壁垒、循证医学研究推进指南和共识，进入中药保护品种目录和 DRG 目录，带动院端开方上量，围绕重点处方药品种加大学术推广，OTC 品种开展循证研究赋能品牌价值，集采品种开展工艺研究降本增效。

（三）健全公司治理机制，保障规范运作助力发展

坚持规范运作，严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》《上海证券交易所股票上市规则》等相关法律法规及《公司章程》的要求，不断完善公司法人治理结构，持续加强治理能力建设。

健全治理机制。以制度建设为根基，强化穿透式运营管控，提升经营管理效能，完善配套制度，确保公司在合法合规的前提下，治理制度能够及时适应新形势下的监管要求，促进公司治理更加规范、严谨、有效。

提升规范意识。强化“关键少数”责任，发挥带头引领作用，不断提升控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东及董事、高级管理人员等“关键少数”合规意识，将充分借助证监会、上交所、上市公司协会等相关培训平台，不定期组织“关键少数”进行线上、线下的

培训，加强制度宣贯与责任担当，提升规范意识和执行能力，促进其诚信勤勉履职，更好地发挥在公司治理中的关键作用，同时完善公司董事和高级管理人员的薪酬管理与履职评价，优化科学有效的激励和约束机制，保障公司规范运作及健康可持续发展。

（四）完善信息披露体系，维护投资者权益价值

公司严格按照《公司法》《证券法》《上海证券交易所股票上市规则》及公司《信息披露管理制度》等相关法律法规、规章制度的要求，持续完善披露管理制度与全流程管控机制，严格执行真实、准确、完整、及时、公平原则，强化重大事项研判、内幕信息管理与披露审核把关，结合行业特点不断优化信息披露内容，做到简明清晰、通俗易懂，同时做好内幕信息管理，确保信息披露依法合规，不断提升披露质量与透明度，切实保障投资者知情权。公司持续披露《环境、社会及治理（ESG）报告》，拓宽非财务信息的披露，增强品牌价值和影响力，实现可持续性发展。

根据《公司章程》及公司《未来三年（2024-2026年）股东回报规划》，兼顾长远与回报，未来将结合业绩与资金状况，科学制定分红方案，在经营稳健、现金流充裕前提下，平衡经营发展、项目投入与股东分红，合理安排分红频次，以现金方式分配的利润不低于当年实现的可供股东分配的利润的10%；最近三年以现金形式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可供分配利润的30%，保障投资者获得稳定的回报。

（五）强化投资者关系管理，增进资本市场价值认同

构建高效沟通渠道。公司高度重视投资者关系管理，持续完善投资者关系管理相关制度，建立更高效的反馈机制，以“请进来”“走

出去”的多元化方式开展路演、调研活动，畅通与投资者的沟通渠道，全面保障投资者，尤其是中小投资者的知情权及其他合法权益，积极维持资本市场的关注，不断增强投资者信心，促进公司内在价值得到市场的充分理解和认可。

深化互动式沟通。公司持续深化投资者关系管理，除常态化召开业绩说明会外，一方面通过电话咨询、电子邮箱、上证E互动平台等及时高效地回应投资者的关切与疑问；另一方面通过参加投资者网上集体接待活动、不定期组织投资者调研及召开分析师交流会等多种方式，切实帮助投资者更全面深入地了解公司生产经营情况，不断增强与资本市场的理解互信，为公司与投资者建立良性稳定的互动生态奠定了坚实基础。

三、其他说明及风险提示

公司将稳步推进“提质增效重回报”行动方案，持续评估执行情况，及时履行信息披露义务，聚焦主责主业，坚持规范治理，切实履行上市公司责任和义务，不断提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力，促进公司高质量可持续发展。

本方案基于当前市场环境及行业趋势制定，具体实施可能因政策调整、技术变革、市场竞争等外部因素存在不确定性，相关内容不作为具有约束力的承诺，请投资者理性评估投资风险。

重庆太极实业（集团）股份有限公司

2026年4月30日