

前沿生物药业（南京）股份有限公司

关于 2026 年度“提质增效重回报”专项行动方案的 半年度评估报告

前沿生物药业（南京）股份有限公司（以下简称“公司”）秉持“以投资者为本”的发展理念，为维护全体股东合法权益，基于对公司未来发展前景的信心、对公司内在价值高度认可及切实履行上市公司社会责任，公司于 2026 年 4 月 25 日发布《2026 年度“提质增效重回报”专项行动方案》（以下简称“《行动方案》”），以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，树立良好的资本市场形象。现将《行动方案》的半年度评估情况报告如下：

2026 年上半年，公司稳步落实核心发展战略，以长效抗 HIV 药物商业化运营为业务基本盘，以小核酸创新药研发迭代为核心创新动力，同步推进高端仿制药业务协同布局，统筹开展商业化落地运营、在研项目技术攻关、生产产能保障及全球化产业合作等各项经营工作。本报告期，公司实现营收 31,330 万元，同比增长 434.27%；实现归母净利润 14,892.96 万元，面对行业政策与市场环境的多重变化，公司保持较强经营韧性，为企业可持续高质量发展夯实根基。

一、深耕战略布局，筑牢核心发展动能

1、深耕核心产品渠道与临床场景，夯实商业化基本盘

报告期内，核心产品艾可宁®持续落实渠道拓展、学术推广、场景深耕等商业化举措，持续完善终端营销网络，稳步推进地市级、县级基层市场下沉，深化与基层医疗机构、医共体的合作，依托处方流转打开基层用药通路。依托产品医保资质及多地双通道、门慢门特准入政策优势，基层用药可及性持续提升，同时公司持续加大院外市场布局力度，积极拓展 DTP 药房准入合作，扩充院外销售终端，进一步拓宽产品终端覆盖范围。在临床应用场景方面，公司持续稳固艾可宁®住院及重症治疗基本市场，针对门诊治疗不达标、高病载低 CD4 等重点患者群体，推广个体化用药方案，规范门诊静脉推注用药模式，提升患者用药依从性，挖掘门诊市场增量，通过住院与门诊诊疗业务联动，推动患者序贯治疗转化，有序开展商业化推广。

2、完善学术循证体系，积极应对行业政策环境变化

报告期内，公司持续开展艾可宁®学术建设工作，不断充实产品循证医学证据体系，支撑产品常态化商业化推广。上半年，公司围绕长效给药方案、多重耐药感染救治、暴露后预防、重症合并感染等多个方向的临床研究成果，在国内外权威期刊及 APACC 2026 等行业学术会议发布，丰富了产品不同临床应用场景的研究数据，为产品给药优化、复杂病例应用、新场景探索提供学术支撑。同时，公司积极参与国内外高水平艾滋病相关学术会议，展示产品临床研究数据，稳步提升产品学术影响力，为临床认知培育、学术推广及市场准入工作提供支持。当期受医保支付、DRG/DIP 付费改革、院内诊疗结构调整、行业竞争加剧及双通道结算波动等多重因素影响，公司销售业绩产生阶段性波动，叠加医药行业合规监管持续升级，行业处于模式调整过渡期，对市场推广节奏形成一定影响，针对行业环境变化，公司主动适配监管及政策要求，持续优化商业化推广。

3、拓展多元业务，丰富营收渠道

报告期内，公司持续丰富产品业务矩阵，推进多元业务落地，补充公司营收。成熟产品缬康韦®已完成全国 31 个省份挂网销售，凭借临床疗效、给药便捷性及价格优势，在实体器官移植后 CMV 预防、HIV 合并 CMV 治疗场景中持续渗透，覆盖医院与使用人数稳步增长。公司二类医疗器械远红外治疗贴（小沿易贴®）处于上市初期培育阶段，采用自营与招商双轨商业化模式，线下完成样板区域布局、百强连锁入驻及千余家药房、诊所终端铺设，落地多省省级代理并实现发货；线上入驻天猫、京东电商平台，布局医药垂直电商渠道，通过线上线下协同运营，初步搭建起产品销售与品牌运营体系，为后续镇痛产品线商业化落地筑牢基础。CDMO 业务稳步拓展，当期新签 3 个合作项目订单，持续落地外部合作业务。

二、坚持技术引领，夯实创新驱动根基

1、加码研发投入，完善梯度管线布局

报告期内，公司持续加大研发投入，本期研发费用 6,470.09 万元，同比增长 34.97%，重点投向小核酸、疼痛管理、长效抗病毒等项目，优先保障核心管线研发投入。公司坚持“以抗病毒业务为基础支撑、以小核酸创新药为核心发展主线、以高端仿制药业务为稳健补充”，梯度化、多层次的研发管线布局得到进一步夯实，各主要在研项目均按预定计划有序推进。

小核酸管线实施差异化、精准化布局，重点瞄准心血管-肾脏-代谢综合征

（CKM）等临床需求尚未被充分满足的疾病领域。研发端立足疾病致病机制开展靶点筛选，重点挖掘具备病理协同调控价值的关联靶点，推动研发方向从单靶点向双靶点小核酸药物迭代升级；技术平台层面，积极开展多组织靶向递送技术探索，自主开发 ACORDE 肝外递送技术，完成肌肉、脂肪、心脏等组织的概念验证。本报告期，小核酸管线已取得阶段性成果，两款临床前项目已与 GSK 达成合作、一款产品进入中国临床一期。

抗病毒创新管线方面，两款长效抗 HIV 整合酶抑制剂研发取得阶段性进展：长效口服整合酶抑制剂已完成全新候选化合物筛选、放大合成与活性评价，同步开展制剂优化及药代动力学研究，实现长效口服效果，相关化合物已提交专利优先权申请；长效注射用整合酶抑制剂已完成 IIT 研究，基本达成预设开发目标。

高端仿制药业务实现重要突破，截至本报告披露日，FB3002（洛索洛芬钠贴剂）取得《药品注册证书》，将进一步丰富公司产品线，完善公司在疼痛管理领域的产品布局，强化热熔胶贴剂技术体系的落地转化，为公司后续营收增长带来潜在增量。

知识产权布局方面，公司聚焦小核酸创新药核心赛道，深耕抗 HIV 药物细分领域，落实全球化多层次专利布局策略，持续完善覆盖研发至商业化全流程的知识产权全生命周期管理体系。报告期内公司提交 PCT 国际专利申请 2 件，新增国内授权发明专利 2 项，围绕核心管线关键技术夯实专利保护壁垒。知识产权团队深度嵌入各研发项目前端，同步开展专利挖掘与 FTO 自由实施检索，提前预判、规避第三方专利侵权风险。

国家级科研平台方面，报告期内公司获得 2026 年度新发突发与重大传染病防控国家科技重大专项——“影响慢性乙型肝炎临床治愈的关键机制、预测指标和创新干预研究”立项。在国家级战略背书支持下，公司将聚焦“卡脖子”技术定向攻关，夯实自主研发布局，形成技术壁垒和知识产权池，进一步提升产业链主导权和行业影响力。

2、聚才赋能筑优势，创新驱动向未来

报告期内，公司围绕核心业务与研发创新战略，继续推进“引、育、留、用”全链条人才管理体系建设。精准引才方面，公司紧密围绕各部门业务需求，精准引进研发、市场及生产等各领域人员 16 人，其中硕士、博士学历 5 人，重点补位核心研发岗位，着力构建涵盖技术研发、市场运营及职能服务的全序列人才梯

队。

多元育才方面，公司立足员工多元化发展需求，分层分类提供差异化培训赋能，通过内部课堂沙龙、外部专项培训、在线学习平台以及岗位帮带教等多元课程形式推动员工成长与能力迭代。跨部门协作机制持续完善，运营效率与各项考核指标均取得进步，组织效能得到实质性增强。

长效励才方面，公司持续深化绩效考核与股权激励协同机制。绩效考核层面，将年度战略目标逐层拆解至各岗位，兼顾当期业绩与长期研发、市场布局等核心指标，考核结果直接联动个人待遇与职业发展；股权激励层面，有序推进限制性股票激励计划落地，覆盖核心技术骨干、管理人员及关键业务人员岗位，与公司营收、研发以及运营等战略指标刚性挂钩，有效实现留住核心人才、激发组织活力、支撑长期发展的政策初衷。

三、精耕精益管理，提升运营效能

1、精控资金管理，提升降本增效实效

报告期内，一方面聚焦市场拓展、推动多产品贡献收入，另一方面深化精细化管理，通过全流程预算管控，在研发、管理、生产等关键业务链条优化资源配置、强化成本管控。公司实现营业收入 31,329.62 万元，较上年同期增长 434.27%，收入主要来源于小核酸产品的授权合作收入及艾可宁®销售收入，尤其与 GSK 的授权合作标志着公司自主研发的小核酸技术平台价值获得国际大型制药企业认可，全球化战略合作实现里程碑式进展。

运营效率方面，公司销售费用同比下降 6.01%、管理费用同比下降 12.28%，在营业收入大幅增长的同时实现期间费用的绝对额压降，切实落实了精细化预算管控计划。

资金与融资管理方面，公司多举措管控融资成本，把握市场行情，持续优化贷款结构，在扩大授信总量的基础上实现授信期限提质，平均授信期限由一年期延长至中长期，有效缓解短期偿债压力、支撑业务持续拓展，巩固了公司现金流稳定性及财务抗风险能力。

2、优化资金投向，推进募投项目落地

报告期内，公司严格遵循募集资金使用相关法律法规及公司募集资金管理制度，安全、高效使用募集资金，持续推动募投项目落地实施。募投项目整体有序推进：“长效抗 HIV 病毒药物研发”部分项目已筛选出长效化合物和长效处方，完成制剂优化及药代动力学研究，并提交了专利申请；“小核酸药物”项目按计

划推进，其中 FB7013 已取得《药物临床试验批准通知书》并进入中国临床一期，FB7011 的 IND enabling 正在按计划推进；“慢性镇痛系列产品”项目中远红外治疗贴（商品名：小沿易贴®）实现线上线下协同销售，为商业化兑现奠定初步基础，2026 年 8 月，FB3002（洛索洛芬钠贴剂）获得国家药监局批准的《药品注册证书》。

3、夯实生产运营基础，拓展 CDMO 协同业务

报告期内，公司持续健全生产质量管理体系，严守生产、质量与安全管控标准，南京江宁、山东齐河两大生产基地整体运营稳定、有序开展商业化生产工作。资质建设方面，公司于 2026 年 2 月完成药品生产许可证更新，3 月南京江宁基地顺利通过省级 GMP 符合性检查并于 7 月取得合规结论，生产质控体系持续合规有效。同时，公司稳步拓展 CDMO 对外合作业务，本期新增部分 CDMO 订单，外部产业化服务业务稳步推进。

四、深化公司治理，健全规范运营体系

报告期内，公司延续 2025 年治理体系改革成果，严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等法律法规、规范性文件及《公司章程》的规定规范运作，持续提升治理水平和内控制度建设质效。

1、持续深化公司治理结构与内控制度建设

公司于 2025 年第四季度完成新治理架构设置及配套制度的修订完善，取消监事会及监事设置，原监事会监督职责由董事会审计委员会依法承接，并完成职工董事选举相关工作，实现治理结构平稳过渡。报告期内，公司在上述架构下持续规范运行，董事会及各专门委员会依法依规履职，“三会”运作规范、决策程序合法有效。

报告期内，董事会召开 3 次、股东会召开 1 次；董事会各专门委员会（战略、审计、提名、薪酬与考核）共召开会议 3 次。此外，本报告期，修订了《公司董事、高级管理人员薪酬管理制度》，优化董事、高级管理人员薪酬激励与约束安排，助力完善治理架构，服务公司提质增效总体目标。

2、贯彻落实独董制度改革，决策科学化与合规监督专业化

公司严格遵循《上市公司独立董事管理办法》及相关监管规则，持续提升独立董事在公司治理中的作用。公司建立独立董事常态化沟通机制，为独立董事履职提供必要条件和保障；通过定期向独立董事提供公司经营管理相关资料、组织

独立董事实地考察、听取管理层工作汇报、与中介机构沟通等方式，切实保障独立董事的知情权，为其科学决策提供支撑。在公司重大决策过程中，独立董事充分发挥专业优势与独立判断能力，积极参与决策讨论，为公司科学决策提供重要参考依据。

报告期内，公司各专门委员会共召开会议 3 次，独立董事专门召开会议 1 次，在公司重大决策过程中，独立董事充分发挥专业优势与独立判断能力，积极参与决策讨论，为公司科学决策提供重要参考依据。

3、持续提升“关键少数”履职能力和合规意识

公司高度重视控股股东、董事、高级管理人员等“关键少数”的职责履行和风险防控工作，通过构建由董事会专门委员会、独立董事专门会议等组成的多层级、多维度治理体系，切实保障公司及中小股东合法权益。报告期内，公司持续通过组织专题培训、监管政策解读、典型案例分享等方式，督促“关键少数”学习证券市场及行业相关法律法规，重点围绕资金占用、违规担保、关联交易、信息披露等风险高发领域开展定期排查，不断提升自律意识、履职能力与责任意识。同时，公司持续完善高级管理人员绩效考核与激励机制，将公司长期发展与个人利益深度绑定。

五、精筑信披根基，深化投关互动效能

1、精进信披质量，创新信息披露范式

报告期内，公司严格遵循《证券法》《公司法》及科创板上市规则等规定履行信息披露义务，确保信息披露真实、准确、完整、及时、公平。公司坚持以投资者需求为导向，在恪守法定披露要求的基础上积极开展自愿性信息披露，围绕小核酸管线临床进展、全球化授权合作、产品获批上市等重大经营进展主动、及时地对外披露，助力投资者全面、准确掌握公司核心运营动态，切实维护中小投资者的知情权与合法权益。

同时，公司始终致力于信息呈现与传播形式的创新优化。在定期报告环节，将原本以文字为主的内容转化为直观易懂的“一图读懂”信息图，精准提炼核心经营数据与关键信息，既提升了信息披露的质量，也为投资者快速理解内容、辅助决策提供了极大便利。

2、深化投关管理，拓展多元沟通

本报告期，公司高度重视投资者关系管理工作，通过多维度举措构建了畅通

高效的沟通互动体系：以业绩说明会常态化召开为抓手，综合运用现场调研、电话及网络业绩说明会、券商策略会等多元形式开展投资者交流，并在会后及时披露《投资者关系活动记录表》，确保信息传递公开透明；依托投资者热线、公开邮箱、上证 e 互动平台等渠道，积极回应投资者关切，既向资本市场有效传递公司价值、增进投资者对公司的理解与认同，也持续收集投资者关于公司治理及发展的意见建议，不断完善双向沟通机制。

六、其他说明及风险提示

公司将持续推进与评估《行动方案》相关工作，通过努力经营提升业绩表现、规范公司治理、积极提升投资者回报，切实履行上市公司的责任和义务，回馈投资者的信任，维护公司市场形象，促进资本市场平稳运行。

当前各项工作均按既定规划稳步推进，特别提醒本方案所涉前瞻性陈述系基于现阶段认知制定，实际执行可能受市场环境变化影响，敬请投资者理性评估风险与价值。

前沿生物药业（南京）股份有限公司

董事会

2026 年 8 月 27 日