

西藏诺迪康药业股份有限公司

关于 2025 年年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

本公司于 2026 年 4 月 8 日(星期三)15:00-16:00 在上海证券交易所上证路演中心(网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>)，以网络文字互动方式召开了公司 2025 年年度业绩说明会，现将召开情况公告如下：

一、业绩说明会召开情况

本公司于 2026 年 3 月 31 日在《中国证券报》《上海证券报》《证券时报》及上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露了《关于召开 2025 年年度业绩说明会的公告》。2026 年 4 月 8 日 15:00—16:00，公司董事长陈达彬先生、总经理郭远东先生、副总经理兼董秘刘岚女士、财务总监陈俊先生、独立董事林建昆先生出席了本次业绩说明会，并与投资者进行互动交流和沟通，就投资者关注的问题进行了回复。

二、投资者提出的问题及公司回复情况

公司就投资者在本次说明会上提出的所有问题给予了回答，问答整理如下：

1、公司未来的分红计划和派息政策？

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，实行较高比例的分红策略。

公司近年来经营业绩持续向好，现金流稳定。公司在按照战略规划，持续通过投资、联合研发等多种方式扩大产品储备的同时，坚持高比例分红回馈股东，连续多年分红比例高达 60%左右，体现公司对股东回报的重视；同时持续对外投资，2025 年投资江苏晨泰、锐正基因，与公司创新转型战略高度契合，实现“内源性增长”与“外源性增长”双轮驱动。

2、公司目前的股东人数？

根据信息披露相关要求，公司将在定期报告中及时披露相应时点的股东数量，截止 2026

年 2 月底，公司股东总数 42,842 户。如需查询非定期报告时段的股东人数，请与公司董秘办联系（028-86653915）并提供持有公司股份的证明文件（本人身份证、股东账户卡、有效持股凭证），公司将在核实后向您提供。

3、公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？

公司未来盈利增长的主要驱动因素体现在以下几个方面：

（1）产品优势

随着人口结构老龄化问题日益突出，心血管疾病的发病率也在与日俱增。公司主要产品新活素、依姆多、诺迪康都是治疗心血管疾病的一线产品，针对患者的不同病程，形成了治疗心血管疾病的系列化产品线，大大增强了公司在心血管疾病治疗领域的产品竞争力。

此外，公司还拥有雪山金罗汉止痛涂膜剂、十味蒂达胶囊、小儿双清颗粒等优秀中药品种，均属于 2024 版国家医保目录品种。

（2）研发优势

公司除了原有的研发团队外，在 2025 年通过收购控股了锐正基因，该公司专注于开发基于 LNP 和其他非病毒载体的体内基因编辑技术和产品，致力于为全球患者提供终生只需一次用药且具备成本优势的创新治疗方案。公司拥有生物制药全周期成功经验的核心团队，建立了产业级端到端体内基因编辑技术平台，开发出了一系列关键的基因编辑和递送专利技术，其中碱基编辑器已经获得了美国专利。这一收购极大地增强了公司的研发实力，对未来的研发有了更大的想象空间。

（3）销售稳步增长

新活素基本盘稳固，产能扩充+医保常态化

产能保障：2025 年，新活素销售占年度销售收入的 86.02%。新活素冻干生产线获得药品补充申请批件并完成生产许可证变更，该生产线已正式投入生产，年产能将达到 1500 万支。

竞品情况：除苏州兰鼎获批上市外，其他几家还处于临床阶段。针对竞品出现的应对策略：

①公司计划投资数千万元用于新活素循证医学探索性研究；

②持续做好学术推广工作；

③目前新活素已覆盖医疗机构近 7000 家，公司将进一步加强与商业公司合作，利用商业公司资源去开发新医院，扩大新活素覆盖机构数；

④做好新活素的生产保障工作。

（4）极力打造第二增长曲线

营销创新：聚焦现有产品力重塑与价值挖掘，通过电商网络、新媒体营销、渠道下沉等方式提升其他品种，包括诺迪康、雪山金罗汉等的销量，打造“第二增长曲线”。该策略在 2025 年已初见成效，其他品种占年度销售收入的 9.75%，同比增长 13.67%；在 2026 年预计其他品种收入将会持续提升，为公司发展奠定坚实基础。

（5）资金优势

目前公司现金流充足，为收购、联合研发、产品引进等战略举措提供了坚实的资金保障，有效提升了公司的抗风险能力与可持续发展韧性。同时，充裕的现金储备让公司在项目考察与决策中能敏捷、果断地完成投资布局，精准锁定市场先机。

4、公司还会回购吗？股权激励什么时候开始？

截至目前，公司通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式已累计回购公司股份 4,000,058 股，占公司总股本的比例为 1.24%。股权激励相关方案还在设计中，公司将根据实际情况在合适时机推出。

5、公司 2026 年是否会延续高分红政策？结合当前资本公积情况，今年是否有资本公积金转增股本的计划？

近年来，公司经营业绩持续向好，现金流稳定，连续多年现金分红比例达 60%。2026 年将在不影响公司正常经营和后续发展的情况下，公司将延续高分红政策，与投资者共享经营成果。目前公司暂无资本公积金转增股本的计划。

6、锐正基因、晨泰医药的整合进度如何？佐利替尼、ART 系列产品今年的销售及临床目标是什么？

2025 年，公司投资 3 亿元入股江苏晨泰，持有其股份 13.04%，并成为其产品佐利替尼的独家总代理商。目前晨泰产品佐利替尼已进入医保目录，今年销售情况与市场推广、进院情况等因素相关，基础工作尚在推进中；晨泰产品于 2025 年中旬开始销售，预计今年销量较去年会有较大增长。

2025 年，公司及公司控股股东康哲药业关联公司对 Accredit Therapeutics Limited 进行股权投资，投资金额 7,500 万美元，合计持有其 51.02% 的股权。该公司核心资产和主要业务集中于其在国内通过 VIE 架构控制的锐正基因。Accredit Therapeutics Limited 成为我公司控股子公司，并在 2025 年第三季报纳入合并报表范围。

锐正基因主要在研产品进展：针对转甲状腺素蛋白淀粉样变神经病（ATTR-PN）和转甲状腺素蛋白淀粉样变心肌病（ATTR-CM）的 ART001 正在开展国内注册临床阶段 II 期，研

究正常推进中；以 PCSK9（前蛋白转化酶枯草溶菌素 9）为靶点的 ART002 正在开展国内 IIT 临床研究（属于临床前研究）和 GLP 试验（药品非临床研究质量管理规范），项目正在推进中，预计 2026 年中申报中美 IND（新药临床试验申请）。

7、如果陈达彬先生卸任后，公司创新药布局与对外投资战略是否会保持延续性？

公司第八届董事会第六次临时会议已审议通过“关于提名陈达彬先生为第九届董事会候选人的议案”。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。

8、核心产品新活素会不会开展慢性扩展心衰适应症的临床试验？大概什么时候？2026 年营收 33 亿目标主要依靠哪些产品支撑？

公司新活素于 2005 年上市销售，主要适用于患有休息或轻微活动时呼吸困难的急性失代偿心力衰竭患者的静脉治疗。公司目前正在开展新活素上市后的循证医学探索性研究，但未开展慢性心衰适应症临床研究。在慢性心衰领域，公司正在开展其他药品的探索性研究。

经营目标主要依靠现有产品力重塑与价值挖掘，在稳住新活素基本盘的基础上，通过电商网络、新媒体营销、渠道下沉等方式提升其他品种，包括诺迪康、雪山金罗汉等产品的销量，打造“第二增长曲线”。该策略在 2025 年已初见成效，其他品种占年度销售收入的 9.75%，同比增长 13.67%；在 2026 年预计其他品种收入将会持续提升，为公司发展奠定坚实基础。

9、公司 GLP-1 类产品目前申报上市（NDA）的最新进度如何？是否已提交或获得 CDE 受理？今年内是否有上市可能性？

公司暂无 GLP-1 类产品。

特此公告。

西藏诺迪康药业股份有限公司

2026 年 4 月 9 日