

西藏诺迪康药业股份有限公司

关于 2026 年半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 9 月 1 日(星期二)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 2026 年半年度业绩说明会，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 8 月 25 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 2026 年半年度业绩说明会的公告》。2026 年 9 月 1 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、张黎明女士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、2026 年上半年公司整体经营取得相应成果，面对医药行业竞争以及市场环境变化，下半年公司在营收、利润层面有哪些重点经营抓手？对于全年经营目标，公司目前是怎样的判断？

2026 年上半年公司整体经营取得相应成果，下半年工作安排如下：

第一，公司将在力争稳定新活素收入的同时，努力提高其他品种的销售，带来整体业绩的提升；第二，公司将继续加大研发投入与项目引进力度，实现“内源性增长”“外源性增长”双路径发力，以“新媒体营销”与“创新药研发”为双轮驱动，努力做好生产经营管理工作，持续提升盈利能力和可持续发展能力，促进销售业绩的增长，力争完成全年的经营目标。

2、请问公司对“新活素以外”的产品矩阵有何中长期规划？

针对新活素以外的自有产品，公司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。2026年上半年，公司除新活素外的其他品种占主营业务收入的 14.07%，同比增长 13.44%。

公司目前现金流充足，将通过持续加大研发投入、并购整合以及创新产品布局，确保有持续不断的产品补充。同时，公司推动产学研合作与数字化管理，强化品牌及市场布局，促进产业多元化与可持续发展。

3、请问公司对新活素全年的销量预期是多少？覆盖医疗机构的扩张计划是怎样的？

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、医疗机构合作，利用其资源去开发新医院，扩大新活素覆盖机构数；通过一系列努力，争取新活素全年销量稳中有升。

4、请问公司管理层，2026 年中报分红，何时确定股权登记日？

公司正在办理分红手续，相关手续完成后，预计近期将确定股权登记日并发布公告，敬请关注。

5、新活素上半年为何出现下降？公司所述“行业政策调整及市场竞争格局变化”具体是指什么政策影响？

2026 年上半年，新活素销量同比出现个位数下降，属于正常波动范围。行业政策调整及市场竞争格局变化具体包括：医保支付改革（DRG/DIP）深化、医保控费及医药反腐、药品集中带量采购常态化等系列措施，政策具体内容详见公司半年度报告。同时，公司始终坚持合规经营，严格执行行业法规与监管要求，积极通过加强学术推广、拓展医院覆盖等措施应对挑战，确保产品销售的稳步推进。

6、公司 2025 年完成新活素 1500 万支的产能扩充，如果按照 26 年的销售情况，会否出现产能闲置？后续会如何处理此部分产能？

新活素自 2017 年进入医保后，销量总体呈上升趋势，新活素原有生产线已达到产能上限，而一条生物制品生产线从立项筹备到最后取证生产，往往需要几年时间，为此公司必须提前做好规划布局，保证未来的销售不受产能的影响；公司于 2021 年启动新活素新生产线建设，并于 2025 年正式投产。新生产线的建成将进一步提高生产效率，降低成本，对新活素未来的销售提供安全保障。

公司将采取以下举措进行市场拓展，确保新增产能得到有效利用：

（1）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。

7、7 月时媒体报道江苏晨泰佐利替尼产销两旺，“临床用药需求加速释放，订单量持续攀升”，公司作为总代理，为何没有披露佐利替尼销售情况？是销售微乎其微吗？

截至 2026 年 6 月 30 日，公司主营业务收入 154,540.71 万元，新活素销售收入 132,796.00 万元，占半年度主营业务收入的 85.93%；包含佐利替尼在内的其他品种销售收入 21,744.71 万元，占半年度主营业务收入的 14.07%，同比增长 13.44%。晨泰产品佐利替尼于去年上市并进入医保目录，目前仍处于市场导入期，销售情况与市场推广、进院情况等因素相关。公司持有江苏晨泰 13.04%的股权，2026 年收益预计不会对整体业绩产生较大影响。

8、公司和绍兴黄酒上市公司合作，出于什么目的？要用藏药做药酒吗？对这个合作的规划是怎样的？我指的是项目发展计划。

为顺应时代对健康的需求，响应国家号召，公司 2019 年成立西藏氧道大健康生命科学有限公司，致力于大健康产品的研发与销售运营。本次合作是公司基于大健康消费趋势研判，拓展“药食同源”产业赛道的重要战略举措。公司依托西藏高海拔生态与稀缺原生药材资源，借力古越龙山国家级酿造平台，推动藏药康养文化与黄酒养生文化的创新融合，有助于拓展大健康产品线、提升品牌影响力，为公司培育新的利润增长点。目前双方已签署战略合作协议，并完成实地调研与专家聘任，具体产品研发、上市时间及推广计划正按既定节点稳步推进。

大健康业务是公司经营业务的有益补充，不会改变公司的主营业务。

9、上半年利润主要靠补贴，对下半年乃至全年的扣非净利润目标完成有信心吗？

2026 年上半年，归属于上市公司股东的净利润 607,962,189.14 元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 439,679,798.06 元，公司收到的产业扶持款 174,677,153.25 元。公司主营业务盈利能力依然坚实，经营计划正稳步推进，管理层对完成全年目标持积极态度，具体业绩请以公司后续公告为准。

特此公告。

西藏诺迪康药业股份有限公司

2026 年 9 月 2 日