

奥锐特药业股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”行动方案年度评估暨 2026 年度 “提质增效重回报”行动方案

奥锐特药业股份有限公司（以下简称“公司”）为深入贯彻党的二十大和中央金融工作会议精神，落实国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》要求，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》，推动公司高质量发展和投资价值提升，保护投资者尤其是中小投资者合法权益，共同增强资本市场内在稳定性，促进资本市场健康发展，于 2025 年 4 月 26 日在上海证券交易所网站披露了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》。公司根据行动方案内容积极开展和落实相关工作，现将 2025 年度“提质增效重回报”行动方案相关落实暨进展情况报告如下：

第一部分 2025 年度“提质增效重回报”行动方案执行情况

一、聚焦主业深化布局，夯实高质量发展根基

公司始终专注特色原料药、医药中间体及制剂的研发、生产与销售，是一家集科研、生产、销售为一体的制药企业。

公司的原料药和中间体已从传统的小分子药物拓展到多肽药物和寡核苷酸药物。其中小分子类原料药和中间体主要为呼吸系统、心血管、抗感染、神经系统、抗肿瘤和女性健康类产品；TIDES（多肽/寡核苷酸）原料药主要为糖尿病、减重、减脂和罕见病等产品。客户主要为国际大型制药公司，业务遍及欧洲、南美、北美和亚洲各地。通过长期服务于国外知名制药企业，公司对规范医药市场有了更深的理解，通过了包括 NMPA、FDA、BGV、WHO、ANVISA 等监管机构的认证，建立了独具竞争力的自主品牌，成为国内出口特色原料药较多的企业之一。

2025 年，公司实现营业收入 16.97 亿元，较去年同期增长 15.03%；实现归属于上市公司股东的净利润 4.49 亿元，较去年同期增长 26.61%；实现扣除非经常性损益的净利润 4.37 亿元，较去年同期增长 24.43%。营业收入、净利润和扣除非经常性损益的净利润均再创历史新高。

1、市场开拓

(1) 原料药：公司加大国内国外的市场开发力度，巩固特色原料药市场优势，加速推出新产品，挖掘市场潜力、加深加强客户合作，全球销售网络进一步深化。2025 年度，公司在顶住产品价格下降压力的同时，心血管类、女性健康类原料药销售和去年同比保持稳步增长；TIDES(多肽/寡核苷酸)原料药新品齐发力，销售快速增长。

(2) 制剂：公司对全国的经销商网络不断完善和优化，充分利用奥欣桐®的质量优势进行学术推广，加强专家体系建设，不断推进进院，尤其是三级医院的进院工作，显著提升各级专家对企业品牌的认知与认可，临床品牌优势逐步凸显。2025 年度，公司地屈孕酮片新增进院 2,460 家（含社区门诊）。截至报告期末，地屈孕酮片共进院 9,120 家（含社区门诊），其中三级医院进院 900 家，涌现出一批标杆医院。

2025 年 11 月，公司第二款国内首仿制剂奥舒桐®获批，公司制剂营销团队全面开展市场预热及产品培训教育，上市即启动终端销售。截至报告期末，已完成 1 个省份挂网工作。

2、研发创新

公司坚持仿创结合的双轮驱动战略，研发投入持续加码，技术平台能级显著跃升。2025 年度，公司投入研发费用 1.54 亿元，同比增长 4.89%，占全年营业收入 9.04%，同时积极吸收优秀研发人才，加强人才队伍建设，截至 2025 年末，公司拥有研发人员 303 名，其中博士 11 名，硕士 119 名，研发人员占公司总人数比例为 14.96%。全年新提交发明专利申请 38 项，新授权发明专利 18 项，累计有效发明专利突破 78 件，知识产权护城河日益深阔。

3、产能建设

(1) 公司年产 308 吨特色原料药及 2 亿片抗肿瘤制剂项目（一期）：截至报告期末，已完成设备安装调试和验证批次生产。

(2) 扬州奥锐特年产 300KG 司美格鲁肽原料药生产线及其配套设施建设项目、年产 3 亿雌二醇/雌二醇地屈孕酮复合包装片生产线建设项目：截至报告期末，司美格鲁肽原料药生产线已通过竣工验收，投入生产；雌二醇/雌二醇地屈孕酮复合包装片生产线项目已完成工艺验证批次生产。

二、强化股东回报机制，共享长期发展红利

公司高度重视投资者合理回报，始终坚持将股东利益放在重要位置，实施科学、持续、稳定的分红政策，积极采取以现金为主的利润分配方式，持续回报股东。近三年（2022-2024年度）累计现金分红 27,215.07 万元，年均分红比例超 30%。此外，基于对公司未来发展前景的坚定信心以及对公司长期价值的高度认可，为维护公司价值和广大投资者的利益，增强投资者信心，公司于 2025 年 1 月 22 日披露《奥锐特药业股份有限公司关于以集中竞价交易方式回购股份方案的公告》，同意公司使用自有资金通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式回购公司已发行的部分人民币普通股（A 股）股份，回购股份用于转换公司可转债，截至 2025 年 12 月 31 日，公司共计回购股票 262.72 万股，占总股本的 0.65%，支付的资金总额为人民币 5,512.44 万元（不含交易费用）。

三、提升信息披露质量，构建高效投资者关系

2025 年，公司通过上海证券交易所上证路演中心召开了三次业绩说明会，并通过投资者现场接待、上证 e 互动平台、投资者热线等多种方式开展投资者关系管理和维护，保护投资者合法权益。公司董事会高度重视投资者关系管理工作，在信息披露工作上持续精进，上交所年度信披评级提升至 A。

四、完善治理体系，筑牢合规经营防线

2025 年，公司持续完善内控体系建设，提高公司内控和规范化运作水平，并密切关注相关法律法规与政策动态，根据新修订的《公司法》《上市公司章程指引》等法律法规及规范性文件，结合公司实际情况和发展需求，公司依照法定程序修订了《公司章程》，并修订完善相关内部管理制度，取消了监事会，原监事会职权由董事会审计委员会承接；同时，由公司职工代表大会选举产生了 1 名职工代表董事，目前，公司董事会由 9 名董事组成（含 3 名独立董事及 1 名职工代表董事），董事人员构成符合相关规定。

五、压实“关键少数”责任，提升履职效能

公司一直高度重视控股股东、实际控制人及董监高等“关键少数”的履职监督，2025 年，公司董事（独立董事除外）、监事和高级管理人员全体参加上海证券交易所组织的“2025 年上市公司董事、监事和高管合规履职培训”，扩充合规知识储备，提升履职效能。

第二部分 2026 年度“提质增效重回报”行动方案

一、继续聚焦主业发展，持续巩固和增强核心竞争力

2026 年，公司将继续聚焦主业，以营销突破为核心、研发创新为驱动、产能为支撑，充分发挥多元产品协同优势，加速在研品种商业化转化，持续锻造核心竞争力。通过深耕渠道、优化模式、培育新增长点，以实实在在的经营业绩赋能高质量发展，践行医药企业在健康中国建设中的责任与担当。

二、优化回报机制，共享发展成果

2026 年，公司将牢固树立投资者回报意识，提升投资者回报能力和水平，统筹公司发展、业绩增长与股东回报的动态平衡，综合考虑公司实际经营情况、公司所处发展阶段及所处行业发展情况等各方面因素，建立“持续、稳定、科学”的股东回报机制，增强投资者对公司发展前景的信心和长期投资的意愿，实现公司发展与股东回报的共赢。

三、拓宽沟通渠道，回应投资者关切

2026 年，公司将继续常态化组织业绩说明会，并通过股东会、“上证 e 互动”平台、投资者热线、投资者关系邮箱、不定期接受线上/现场调研等多种形式，持续加强与投资者的沟通交流，认真听取投资者对于公司治理及发展的建议与意见，依法依规及时披露公司发展与经营过程中的重大事项与进展。

四、完善治理体系，筑牢合规经营防线

2026 年，公司将严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》等法律法规和监管要求，结合新《公司法》和监管新规，持续优化完善以公司章程为基础的法人治理结构、制度体系和重大事项决策清单，促进规范运作，科学高效决策。按期完成董事会换届选举，保证公司治理机构持续有效运转。

同时，公司会根据最新监管政策，紧跟法律法规的变化，持续优化公司治理架构及制度体系，不断提升治理效能，加强董事及高级管理人员的履职保障培训，深化对证券市场法律法规、监管政策的理解，提升决策科学性，切实维护投资者合法利益。

五、压实“关键少数”责任，提升履职效能

2026 年，通过建立常态化沟通机制，持续向“关键少数”传递合规理念与履职要求，通过参加监管机构组织的相关法律法规的培训，确保在信息披露、

股份变动等重要事项中严格依法合规。公司将定期组织监管政策学习，及时传达最新监管要求，并积极组织董事、高管参加专业培训，持续提升“关键少数”的履职能力和风险意识，增强其底线思维和红线意识，进一步提升公司管理团队的治理能力并激发管理团队的组织活力，推动公司整体治理水平的全面提升；对经营层设立科学合理的薪酬绩效考核管理制度，从业绩、合规、战略执行等多维度进行考核，考核结果与薪酬挂钩，强化经理层与股东的利益共担共享约束。

六、其他事宜

公司将继续聚焦主业发展，着力提升核心竞争力。通过稳健的业绩表现和规范的公司治理，积极回报投资者信任，切实履行上市公司责任与义务，维护公司良好的市场形象，助力资本市场平稳健康发展。

本行动方案是公司基于目前的经营情况和外部环境所作出的计划方案，不构成公司对投资者的实质承诺，未来可能会受到宏观政策调整、行业竞争、国内外市场环境变化等因素的影响，存在一定的不确定性，敬请投资者注意相关风险。

奥锐特药业股份有限公司董事会

2026年4月15日