

健康元药业集团股份有限公司

2024 年度“提质增效重回报”行动方案

为贯彻中央经济工作会议、中央金融工作会议精神，落实以投资者为本的理念，推动上市公司持续优化经营、规范治理和积极回报投资者，大力提高上市公司质量，助力信心提振、资本市场稳定和经济高质量发展。健康元药业集团股份有限公司（以下简称：本公司）结合公司发展战略、经营情况及财务状况等，基于对公司未来发展前景的信心及价值的认可，为维护公司全体股东利益，增强投资者信心，促进公司长远健康可持续发展，特制订 2024 年度“提质增效重回报”行动方案，具体情况如下

一、聚焦主营，提升经营质量

多年来，本公司专注医药领域的精心经营，逐步发展成为涵盖化学制剂、生物制品、化学原料药及中间体、中药制剂、诊断试剂及设备等多重领域的综合性制药企业。本公司始终坚持以科技创新为基点，实施创新药和高壁垒复杂制剂技术平台的双轮驱动战略，致力于成为心系民生、勇担社会责任、具有国际竞争力的创新型制药企业。

2023 年度，在重点品种集采降价、原料药竞争格局加剧等重重考验下，公司脚踏实地，攻坚克难，奋力向年度目标前进。2023 年度，本公司实现营业收入 166.46 亿元，同比下降 2.90%；实现归属于上市公司股东的净利润 14.43 亿元，同比下降 3.99%；实现归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润为 13.74 亿元，同比下降 3.18%。

2024 年，公司将坚定“创新药+高壁垒复杂制剂”的双轮驱动战略，通过数字化、智能化的新技术、新模式全面提升企业可持续发展能力，处方药营销上优化公司营销合规体系，深化数字化营销改革，以用户为核心驱动重塑品牌定位，线上线下有机结合，并且实时跟进国家医改相关政策，加强产品上市后临床和药物经济学研究，积极应对医保调整及集采落地。原料药营销上，“国际+国内”两手抓。国际市场，持续加深与全球战略客户的合作，深耕细分市场，积极开发客户资源和维护合作伙伴关系，充分发挥公司品牌的优势，与战略合作伙伴建立长期、稳定、共赢的合作模式。并通过与国际一流的企业紧密合作，在全球市场树立良好的品牌口碑。

同时密切关注汇率及市场行情变化，及时调整销售策略。国内市场密切关注行业发展态势，充分把握国家集采等市场机遇，统筹全局，优化成本及产品质量，实现稳中求进；保健品营销上，围绕品牌的提升和用户的提升为主要目的，搭建以品牌驱动的业务流、组织架构和人才体系，进一步落实数字营销体系，通过品牌来驱动可持续的生意增长，继续加强“线上+线下”协同联动来带动线下渠道的销售，线下渠道持续推进组织架构改革、渠道深度分销、重点连锁合作，通过市场资源落地线上渠道继续推进数字营销体系，站外引流和站内联动，同时深度拥抱平台大促和节日营销，通过平台大促和节日礼盒，来带动线上渠道的销售。

新的一年，公司将深度融合“引进来”及“走出去”大局，全力加速推进创新研发进度和新产品的商业化工作，稳步提升经营质量，优化资产结构和产业化布局，增强集团未来的竞争优势，为集团实现全面创新转型和高质量发展持续奋斗。

二、加快发展新质生产力，向创新型药企转型

2024 年，公司将进一步贯彻践行创新药与高壁垒复杂制剂双轮驱动战略，加大研发投入，实施差异化研发布局，推进新产品开发，通过技术突破和生产要素创新推动公司高质量发展及创新型药企的转型。

2024 年全国人大工作报告中，第一次将“创新药”写进政府工作报告，医药行业或将迎来新的发展机遇。2024 年，公司将不断加强和完善自主研发体系，围绕呼吸疾病、消化道、精神领域、辅助生殖、抗肿瘤等几大优势领域，高效推进现有创新药 TG-1000、DBM-1152A、FZ008-145、JP-1366 等及高壁垒复杂制剂沙美特罗替卡松吸入粉雾剂、美洛昔康纳米晶注射液等的研发及临床开发进度，搭建差异化的产品管线布局。积极加快建设研发平台，全力推进创新药、吸入制剂、缓释微球、单抗、微纳米晶制剂等技术平台的转化落地，保障公司核心优势领域产品的持续产出。针对研发核心人才，通过多种渠道引进研发科研人才，充实公司人力资源，进一步加强人才梯队的建设，保持技术的不断创新。同时，公司将聚焦优势领域，树立产品市场化思维和面向未被满足的临床需求，持续关注国际前沿技术和产品国际化布局机会。通过合作开发、许可引进等多种方式，引进更多创新药项目，完善优势领域的产品梯队建设。

三、完善公司治理，坚持规范运作

本公司高度重视公司治理，在所有重大事项上都严格遵守公司治理的相应要求，

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》等法律法规要求，不断完善公司法人治理结构，加强信息披露管理工作，改进投资者关系管理，不断加强及完善公司内部控制，以规范公司运作。

公司治理是一项长期工作，需要持续地改进和提高。2024 年，本公司将把投资者利益放在更加突出位置，同时结合最新规定，在内部治理机制中具体细化落实相关要求。与此同时，本公司将积极响应和落实独立董事改革制度，充分发挥独立董事在上市公司治理中的作用，切实保护投资者特别是中小投资者的合法权益，增强投资者的参与度和认同感。

四、加强投资者沟通，传递公司投资价值

公司高度重视投资者关系管理，持续不断完善投资者关系管理相关制度，积极建立与资本市场的有效沟通机制，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等。公司已建立多元化投资者沟通交流渠道，积极通过业绩说明会（每年常态化召开 3 次）、上证 e 互动、股东大会、投资者交流会、现场调研、投资者热线/邮箱等多样化渠道开展投资者关系管理工作，加强与投资者的沟通与互动，传递公司投资价值，促进公司与投资者之间建立起长期、稳定、长期信赖的关系

2024 年，公司将继续遵循真实、准确、完整、及时、公平的原则，在合规前提下，多层次、多角度、全方位地展示公司经营等方面的进展，让投资者全面及时地了解公司的发展战略、经营情况及财务状况等。在投资者沟通交流渠道方面，更加丰富投资者沟通方式，包括但不限于投资者接待日、业绩说明会、投资者座谈会等，并邀请公司经营管理层及相关业务负责人等共同参与活动，增强公司与投资者互动的深度和广度，切实维护投资者的知情权、监督权，与投资者建立长期、稳定、相互信赖的关系。

五、重视投资者回报，维护投资者权益价值

公司高度重视投资者回报，严格按照中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》《上市公司监管指引第 3 号—上市公司现金分红》等相关要求，进行稳健的现金分红，同时，积极响应二级市场的回购计划。过去四年，公司连续推出四期回购计划，累计回购资金近 22 亿。基于回购金额视同现金分红，过去三年，公司当年现金分红加上回购金额，占比最近一期经审计归属于上市公司股东的净利润比例平均达百分之六十以上。

2023 年度，本公司结合实际情况，继续保持稳健的现金分红政策，拟以 2023 年度利润分配方案实施所确定的股权登记日公司总股本为基数，每 10 股派发现金红利人民币 1.80 元（含税），加上 2023 年回购金额 4.75 亿，公司现金分红总额占报告期内合并报表中归属于上市公司股东的净利润比例达 56.22%。

公司关注到中国证监会发布的《关于加强上市公司监管的意见(试行)》等文件，关于鼓励一年多次分红，多措并举提高股息率等政策精神。2024 年，公司将认真研究相关政策，评估可行性与落地路径，积极贯彻落实。公司也将与主要股东进行沟通，结合公司业务情况和资金情况，综合考虑采取包括分红、回购等各种方式，回报投资者，提升投资者获得感。

六、强化“关键少数”责任

为强化管理层与股东风险共担、利益共享机制，激发管理层的积极性和创造力，推动公司的长期稳健发展，公司已建立符合现代化企业管理制度要求的激励和约束机制，并制定《高级管理人员薪酬及绩效考核管理制度》，将经营业绩、合规管理等纳入高管绩效考核范围，并拟建立绩效薪酬追索等内部追责机制。同时，在以公司业绩实现为目标前提下，持续推出股票期权、事业合伙人等中长期股权激励计划，一方面激励公司董监高等高效履职，另一方面也向市场传递对公司未来发展的十足信心。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

健康元药业集团股份有限公司

二〇二四年四月二日