

# 湖南南新制药股份有限公司

## 2024 年度“提质增效重回报”行动方案评估报告

### 暨 2025 年度“提质增效重回报”行动方案

为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护湖南南新制药股份有限公司（以下简称“公司”或“南新制药”）全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心、对公司价值的认可和切实履行社会责任，公司于 2024 年 4 月制定了《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》。自行动方案发布以来，公司积极开展和落实相关工作。公司于 2025 年 4 月 28 日召开第二届董事会第十五次会议，审议通过了《关于公司〈2025 年度“提质增效重回报”行动方案〉的议案》。现将“2024 年行动方案的实施进展及评估情况”和“2025 年主要措施”报告如下：

#### 一、聚焦经营主业，提升公司竞争力

过去一年里，公司始终秉承“求索鼎新”的创新发展理念，围绕“创新药为主、仿制药为辅”、“专注感冒领域，兼顾心脑血管疾病等其他慢病领域”的发展战略推进各项工作。2024 年度，公司完成主要工作如下：①营销管理方面：一是销售渠道不断拓展，全力推进力纬、双赛普利等主要产品的营销工作，主要产品覆盖除西藏、海南、港澳台地区之外的全部省市，并将力纬产品销往东盟国家；二是产品销售结构逐步优化，部分产品销量提升；三是应收账款回笼加快，已配备专人负责应收账款催收工作，积极协助客户进行市场开发，加快库存消化，促进款项回笼。②创新主体培育方面：广州南新制药有限公司获得国家高新技术企业再认定，公司完成湖南省企业技术中心复核评价，公司成功获得国家发明专利 1 项，参与制定国家标准 2 项。③生产管理方面：一是优化生产组织，提高生产效率，在总产量增长的情况下，原材料成本、制造费用、能源耗用均有所下降；二是优化生产工艺，改造生产设备，完成部分产品的生产工艺优化工作，完成生产设备零部件国产化替换、自动化改造工作，降低了使用能耗；三是强化质量管理，抓好安全管理，完善质量管理体系，提高质量管理水平，生产偏差次数较去年大幅减少，全年接受省市药监部门外部抽检 15 次，全部检验合格，顺利通过。

2025 年度，公司将聚焦做强主业，拟从以下方面提升公司的经营效率和盈利能力：①营销管理方面，公司将持续优化销售政策，在加快新客户、海外新市场拓展以及新

产品验证进程的同时，努力提高现有产品的市场占有率和销售额，推动公司进一步发展壮大。②产品结构方面，加大对高毛利率产品的推广力度，逐步淘汰或优化升级市场前景不佳的产品，不断优化产品结构和提升毛利率。尽快将新获批和新过评的产品推出市场，降低核心产品占比过大的风险。选取适合院外销售的产品，利用各省丰富的客户资源，提升销量。③产能布局方面，公司在现有技术储备的基础上，将大数据、人工智能等新一代信息技术应用到车间以及生产设备的迭代、改进中，从而优化生产流程和工艺，提高生产效率，降低废品率和次品率，减少原材料和能源消耗。④成本管理方面，建立原材料安全库存标准，根据市场波动灵活调整库存水平。实施原材料集中采购，提升采购规模效应，降低采购成本。同时，优化采购流程，降低采购过程中的物流、仓储等成本。⑤资本运作方面，公司将继续密切关注行业竞争局势，充分利用上市公司的平台和资源优势，进一步优化资本结构，提高自身资本运作能力，建立良好的资本市场形象，通过“内生增长和外延扩张”双轮驱动战略，适时通过投资并购、合作等多元化方式整合优质资源，丰富公司的产品矩阵，提升公司质量和价值，提高公司盈利能力，为股东争取更多的回报。

持续强化应收账款管理，公司营销中心与财务部、经营管理部、审计等相关部门密切配合，将从以下方面推进相关工作，降低应收账款风险：①定期对客户进行信用再评估，及时调整信用额度和信用期限，避免因客户的付款能力问题导致款项的回收延期。②利用信息化手段建立应收账款监控系统，实时跟踪每笔应收账款的账龄、余额、收款进度等信息，生成账龄分析表和逾期账款报告，以便管理层及时掌握应收账款的动态情况，发现问题及时处理。③根据应收账款的账龄和客户的实际情况，制定差异化的催收政策。对于逾期较长或金额较大的客户，将派专人负责跟进，必要时通过法律途径维护公司的合法权益。④建立催收考核激励机制，在公司内部强化应收账款的过程管理和考核管理，持续关注应收账款回款催办催收力度和事前部署，加大催收力度，将应收账款的回收与相关责任人的绩效考核直接挂钩，以提升应收账款的回款速度。

## 二、重视研发投入，提升科技创新能力

公司把研发创新作为企业生存发展的根本。2024年度，公司研发投入11,533.80万元，占营业收入比例为43.81%，占比较上一年增加30.87个百分点；截至2024年12月31日，公司拥有研发人员42名（其中博士研究生2人，硕士研究生13人），占

公司总人数的 11.48%。依靠突出的科技创新能力，公司累计获得授权专利 23 项，全部是发明专利；累计获得软件著作权 4 项。

目前，公司多个项目研发进度达到关键节点。布洛芬混悬液获得药品注册批件，作为经典的解热镇痛口服药，适用于 1-12 岁儿童普通感冒或流行性感冒引起的发热，也可用于缓解儿童轻至中度疼痛；盐酸非索非那定口服混悬液获得药品注册批件，适用于缓解 2 岁及以上儿童和成人的季节性过敏性鼻炎的相关症状，也可用于缓解 6 个月及以上儿童和成人的慢性特发性荨麻疹的皮肤症状，能够减轻瘙痒和减少风团数量；头孢泊肟酯干混悬剂通过仿制药质量和疗效一致性评价，该产品是一款广谱抗菌药物，对革兰氏阳性菌和革兰氏阴性菌均有抗菌活性，属于第三代口服头孢类抗菌素；改良型新药帕拉米韦吸入溶液已完成 II 期临床试验，正在积极开展 III 期临床试验；拟用于糖尿病肾病治疗的 1 类创新药盐酸美氟尼酮片项目正在开展 II 期临床试验，受试者入组进展顺利，该产品通过减少炎症、氧化应激以及降低纤维化细胞因子表达来延缓肾脏纤维化，改善肾功能，在糖尿病肾病治疗领域将是一个重大突破。此外，盐酸左沙丁胺醇雾化吸入溶液、对乙酰氨基酚甘露醇注射液等项目的研发工作也正有序推进，公司在感冒、抗病毒、心脑血管、解热镇痛等领域的产品布局正不断丰富，为公司持续稳定发展奠定了坚实基础。

2025 年度，公司将集中力量推进部分重点项目的研发进度：1 类创新药盐酸美氟尼酮片完成全部 II 期临床试验受试者入组，开展人体代谢物质平衡研究，API 开展新工艺验证；改良型新药帕拉米韦吸入溶液完成 III 期临床试验，撰写注册申报资料，提交 NDA 申请；对乙酰氨基酚甘露醇注射液完成稳定性研究，提交临床试验申请。其他在研产品的临床前研究过程也将按照计划有序推进。同时，在现有吸入制剂研发技术平台和软袋输液研发技术平台建设基础上，建设口服混悬剂研发技术平台，初步构建特色剂型研发创新体系。

### **三、持续完善公司治理，推动公司高质量发展**

公司始终坚持规范运作，严格遵守法律法规、有关规范性文件及《公司章程》的规定，建立并不断完善公司治理结构。公司形成了由股东大会、董事会、监事会和管理层组成的“三会一层”治理结构；其中，董事会下设战略委员会、审计委员会、提名委员会和薪酬与考核委员会，从机制上保障董事会的科学高效运行。2024 年度，为进一步完善公司治理结构，建立健全管理机制，公司对《公司章程》《股东大会议事

规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》等 15 项制度进行修订。此外，公司董事、监事、高级管理人员忠实、勤勉地履行职责，积极参与了“ESG 专项培训”、“独立董事制度改革专题培训”等专门培训，不断提升自律意识，推动公司持续规范运作。

2025 年度，公司将严格按照法律法规和监管要求，不断完善组织架构、健全内部控制体系建设、强化内部审计、完善风险预警和应对机制，持续强化法律、合规、风险、内控、制度管理协同运行，重点强调关联交易、对外担保等事项全流程溯源合规，同时强化对生产、销售、采购等重点业务领域风险管控；推进数据合规体系建设，优化完善反商业贿赂、商业秘密、受试者个人隐私保护；不断提高风险治理水平、提升决策能力，通过建立规范、有效的内部控制体系，提高公司的经营管理水平和风险防范能力，增强企业竞争力，促进企业持续、健康、稳定发展。

#### **四、聚焦“关键少数”，强化责任担当**

公司高度重视控股股东、董监高人员的职责履行和风险防控，通过监事会、独立董事等多层级、多维度对控股股东、董监高在资金占用、违规担保、关联交易等核心重点领域加强监督。公司持续强化“关键少数”能力建设和责任担当，提升合规意识及履职能力，推动公司长期稳健发展。

2024 年度，公司与控股股东、董监高保持密切沟通，积极组织董监高等“关键少数”人员通过现场会议或网络学习等方式参加上海证券交易所组织的相关培训，强化公司董监高对年度内新颁布的法律法规和公司规范运作的认识，提升董监高履职技能、合规知识储备，及时传达最新监管精神、处罚案例、市场动态等信息，强化董监高合规意识，强化“关键少数”敬畏市场、敬畏法治思维，提升公司规范运作水平。

2025 年，公司将持续强化“关键少数”履职工作，持续组织董监高等“关键少数”开展定期和不定期的合规培训，提升全员守法合规意识，强化关键管理岗位的风险控制职责，确保管理层能够学习掌握最新的法律法规知识、理解监管动态、不断增强“关键少数”的规范运作意识和责任意识，以推动公司董监高树立合规意识、履职尽责，赋能“关键少数”角色引领公司持续、稳定发展。

#### **五、完善投资者回报机制，共享发展成果**

公司牢固树立以投资者为本的理念，通过聚焦主业持续创新，努力提升公司业绩。为进一步健全和完善公司利润分配决策和监督机制，积极回报股东，保护投资者合法

权益，2024年3月26日，公司制订并披露了《公司未来三年（2024-2026年）股东回报规划》。公司可采取现金、股票以及现金与股票相结合的方式分配利润，并优先推行以现金方式分配股利，一般进行年度分红，亦可根据公司的资金需求状况进行中期现金分红。同时，公司于2024年9月完成了股份回购事项，实际回购公司股份1,570,586股，支付的资金总额为人民币999.81万元（不含交易佣金、过户费等交易费用）。

2025年度，公司将根据所处行业状况，统筹好公司的经营状况、业务发展目标及股东回报，实现业绩增长与股东回报的动态平衡。在符合相关法律法规及《公司章程》的利润分配政策的前提下，兼顾股东的即期利益和长远利益，切实提升股东回报水平，将“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制落到实处。

## **六、提高信息披露质量，加强与投资者沟通**

公司始终高度重视信息披露工作，持续严格按照《公司法》《证券法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等有关制度的要求，不断提高公司信息披露质量，坚守信披合规底线，遵循“真实、准确、完整、及时、简明、清晰、可读性”的基本原则，不断优化内外部信息报告与管理工作机制。公司亦注重投资者关系管理工作，通过投资者热线电话、公司公开邮箱、上证e互动、分析师会议、现场参观及业绩说明会等多种线上线下相结合的方式加强与投资者的联系与沟通，在将公司价值有效传递给资本市场、让投资者对公司有更好理解和认可的同时，也将投资者的关注点及时反馈给公司管理层，以积极应对市场变化、响应投资者诉求。

2025年度，公司将采取各项措施，继续提高信息披露质量，加强投资者权益保护，维护投资者关系。相关措施包括但不限于：

（一）继续严谨、合规地开展信息披露工作。明确信息披露重要时间节点，做好统筹规划和质量把控；形成信息披露层级把关负责机制，通过多人交叉审核的信披审核流程，确保信息披露内容真实完整、信息披露工作准确高效；同时，以投资者需求为导向，从使用者的角度理顺定期报告的逻辑架构，减少冗余信息，强化关键信息披露，提高信息披露的针对性和有效性。做好内幕信息登记，提高涉密人员保密意识，登记重大事项进程备忘录；强化公司重大事件监测，事前及时掌握相关进展，事中整合外部信息、做好信息披露判断，事后跟进执行情况，保证信息能够及时传递报送。公司将加强专业知识培训，提高财务人员专业素质及会计核算水平，提高财务人员的

规范意识和对信息披露严谨性认识；建立业绩预告数据复核机制，提高财务数据准确度。同时，充分发挥保荐机构、会计师事务所等中介机构的作用，对财务报告等重要信息进行审计和鉴证核查，提高信息的可信度。

（二）继续强化投资者关系管理。树立科学的市值观，加强与投资者互动交流，重视公司资本市场表现。公司建立了多元化的沟通渠道，安排专人接听投资者咨询热线、回复投资者邮件、上证 e 互动问题等。公司拟在 2025 年举办或参加不少于 3 次业绩说明会，就报告期内相关信息与投资者进行交流，同时结合公司实际开展投资者接待并将相关内容公开披露，以提高信息披露的透明度，确保投资者全面及时地了解公司的经营状况、发展战略等情况。

## 七、风险提示

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，敬请投资者注意投资风险。

湖南南新制药股份有限公司董事会

2025 年 4 月 30 日