

南京药石科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-02

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	本次交流由兴业证券组织，线上投资者共 185 人参与。
时间	2022 年 4 月 29 日
地点	“进门财经”路演平台
上市公司接待人员	苗文芳 总经理 魏旭东 高级副总裁，CDMO 业务负责人 吴奕斐 财务总监 吴娟娟 董事会秘书
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、总经理苗文芳博士介绍公司 2021 年及 2022 年第一季度经营情况（详细情况见附件）</p> <p>二、管理层与投资者互动问答</p> <p>Q：近几年，药石科技依托分子砌块竞争优势将业务领域延伸至 CDMO，在质量和合规方面，分子砌块与 API 最大的差异是从非 GMP 到 GMP，就此方面，能否介绍一下公司目前已经完成的工作。</p> <p>A：公司从分子砌块业务拓展到 CDMO 业务重要一点是 GMP 方面的能力建设：体系建设方面，公司将原来 ISO 质量体系升级为符合 cGMP 要求的质量管理规范，并达到了 FDA、NMPA 等监管部门的要求；质量审计方面，客户审计的角度更广和要求更高，公司已多次通过了包括国际大客户在内的国内外客户审计；团队经验方面，从原有的产品服务形式升级为全方位客户服务模式，以分析和 QC 为例，将分析方法开发和验证做的更细致更有更可靠，将项目向后端推动，使客户看到我们的能力；从工艺角度，魏旭东博士、章世杰博士和李静博士等工艺开发经验丰富，带领团队与客户良好沟通，解决客户项目难点，按时交付</p>

API 项目，实现全方位的客户服务。

Q：公司在 CDMO 方面能力以及在具体项目执行中公司和竞争对手的差异点体现在哪里？

A：公司将业务从分子砌块延伸到 CDMO 尤其是 API、甚至制剂的是非常自然的过程，分子砌块是药石重要的平台也是很多项目的起点，在向 API、制剂过渡过程中需要从质量体系、交付能力、硬件建设等方面为客户提供服务平台和交付保障。小分子药物 CDMO 是以 CMC 为主要内容的综合性工作，涵盖化学、生产、控制。在化学方面（C），我们依托分子砌块的核心资源在报价上就具备一定的优势，正在执行的多个 API 项目展现了公司从分子砌块到 API 转化能力。在制造方面（M），我们通过持续的硬件投入、满足不断增加的项目需求。浙江晖石 501 车间已在今年 3 月投入生产，后续还会有 2 个车间投入生产，这是我们扩大 API 及整个 CMC 业务重要硬件支持。在质量控制方面（C），由顾博士、苗博士等一批具有丰富质量管理经验的高层领衔，进一步扩充质量管理团队，将我们 CMC 工作做得更好。

Q：501 车间最新的产能利用情况，以及目前的疫情会不会影响到 502 车间的投产安排？

A：501 车间于今年 3 月份投入使用的，40%产能利用率是根据最初的排产测算的，从现在到 6 月份，该车间的产能利用率能达到 70%左右。502 车间原计划是今年年中投产，但目前上海疫情形势严峻，一些项目所需的设备积压在上海海关，会影响到项目投产时间。

Q：年报中展示的几个 CDMO 案例的技术水平，有无解决客户的实际问题，项目后续的延续性怎么样？

A：我们的药物分子砌块在项目早期阶段，依托化学结构上的创新，满足客户可得性方面的需求。到了项目中后期阶段，我们与客户互动的面会更加宽广，除了持续的化学能力以外，客户会对我们服务质量，

尤其是工艺的进一步开发、质量控制等提出更高要求，我们和客户之间会进行更加深度的合作。我们通过不断加深专业上的深度和客户在工艺上的匹配度，以及进行更完善的质量研究，为客户提供全方位的 CMC 服务，满足客户项目后期吨级、乃至商业化阶段持续供应的要求。在这个方向上，我们持续努力和改善，相信未来大产品的数量会不断增加。

Q: 南京新研发中心目前的使用情况？

A: 南京新研发中心能够容纳 1200 名研究人员，今年 7 月份新招聘的应届毕业生入职后，该场地将饱和。公司目前正在寻找利用其他场地，满足公司后续需求。

Q: CDMO 业务中有多少来自于分子砌块业务导流？

A: 目前 80% 的 CDMO 客户都由分子砌块业务导流形成，我们过往在分子砌块上良好的服务记录赢得了客户的信任，当我们形成新的业务能力后，客户也愿意和我们延伸业务。

Q: 公司现有的分子砌块客户中，特别是后端分子砌块客户，选择公司或者选择其他公司采购 CDMO 服务，有无大概的比例？

A: 客户和其他公司的合作，我们无法得知。但是分子砌块和 CDMO 业务是相互联动的，我们发现 API 业务有增长后，由 API 带来的一些分子砌块客户粘性更高。分子砌块作为原料和 API 开发生产都在同一家公司进行，内部的交流、货期保障、成本控制都有明显优势。公司通过 API 来锁定分子砌块、RSM 在商业化阶段的大规模生产，这样的机会也会越来越多。

Q: 疫情对于公司生产、物流方面的影响？

A: 去年 12 月浙江上虞的疫情影响了晖石生产将近 1 个月时间，春节期间，晖石通过加班生产赶回了一些进度。今年 3 月以来上海疫情爆

发及全国多区域、多点散发情况，对公司生产物料转移、技术人员至外协场地协调生产、产品交付运输以及客户拜访、客户现场审计等产生一定影响，部分项目的进度受到影响。公司根据原材料的紧缺程度，进行分类管理，提前做好物资储备；针对部分口岸出口受阻的情况，调整至其他口岸出口，部分客户急需产品采用空运的形式，保障及时交付。

Q：公司年报中多次提到了 API 的情况，请问公司目前 API 在 CDMO 收入中的占比情况，以及公司如何能在短时间内获取到了这些订单？

A：从订单口径，目前 API 项目在 CDMO 业务中的占比约 20%左右。公司 API 订单获取主要有客户及能力两个方面原因。客户方面：得益于公司分子砌块业务形成的广泛的客户群体，建立了较为深厚的业务联系；一些分子砌块本身就是开发 API 所需的关键中间体，公司具备 API 开发能力后，能较为便利地将一部分分子砌块客户转化为 API 客户。能力方面：公司自 2018 年投资浙江晖石已有 3 年多的时间，期间一直在加强 GMP 能力建设，生产设备、洁净车间环境等硬件设施达到了客户的要求，人员的项目经验、综合能力以及整个质量体系方面也有了很大提高，能够实现客户产品快速交付需求。

Q：年报中反映公司第一大客户与第二大客户销售占比与往年相比有了明显的下降，是否反映公司对大客户的依赖度正在降低，客户结构有了一定改善？

A：公司在提升大客户服务深度的同时，正在加大与有潜力的中小 biotech 公司市场开拓力度，强化客户池积累，优化客户整体结构。公司分子砌块业务已经积累了大量客户，将其转化为 CDMO 客户需要公司在商务拓展方面投入更多力量。2021 年 Q4 至今，公司已经在北美及欧洲当地增加了 6 名 BD，后续还将继续扩充人员，增强客户覆盖的广度及深度，提升对重点客户的服务能力，提高公司的市场渗透率。

Q：过去一年公司在人员、固定资产方面投入较多，应收账款周转率、存货周转率有下行趋势，是否与公司目前正处于客户积累、公司能力建设阶段有关系。

A：财务指标的变动与公司业务类型、客户结构上的变化有关。分子砌块偏重产品销售，CDMO 更多的是客户服务属性，特别是 API 开发生产的周期较长，体现在应收账款回款周期上会变长，但总体回款效率可控。存货周转率下降主要是因为随着公司整体业务的增长，生产量在上升，同时对热门分子砌块增加备货，故存货有一定增长。

Q：研发人员增加 20%，如何定义？30-40 岁年龄段研发人员减少，年轻的增多，是因为市场对有经验的研发人员需求增长？

A：公司年报在研发人员的统计方面延续了 IPO 时候的统计口径，以计入研发费用的人员计算研发人员数量。30-40 岁年龄段研发人员减少，是因统计上划入了管理人员序列。实际上公司化学合成、工艺开发、分析方法开发、化学工程技术等岗位都具有研发属性，我们计划在今年中报对研发人员统计口径进行优化，以期更加符合公司业务实质。

Q：公司通过哪些能力提升，可以保持毛利率的稳定？

A：目前新药化学结构越来越复杂，很多新的分子能被创造出来依赖化学技术的创新。公司 CMC 业务要继续保持竞争优势，需要在化学反应类型、合成技术等方面不断取得新的突破。公司设有化学工程技术中心，正在不断拓展以连续流、微填充床加氢、催化技术、光化学等为代表的前沿技术能力，为客户解决规模化生产难题、缩短开发生产周期、降低成本，同时为更深层、更高粘度的业务合作形成保障。

Q：年报显示，公司技术服务增长很快，具体包含哪些业务内容？

A：技术服务是 CMC 工作中的重要板块，在新药开发的早期阶段，客户无法提供成熟的工艺，我们也无法依据现有条件提供清晰的报价，在这个阶段基于双方的信任，可以根据服务时间，灵活调整服务项目。

	<p>此外，API 开发工作中很重要的固态化学、晶型研究、处方前研究、杂质研究、结构确诊等也属于技术服务范畴。技术服务收入的绝对量不会很高，但很多后期放大项目、CMC 一体化项目最初都是从技术服务开始的，能起到较好的引流作用，我们后续也会加大这方面业务的开拓力度。</p> <p>Q：公司在新药筛选平台上的投入，以及未来的发展规划？</p> <p>A：2021 年药物发现事业部的研发投入大概有 4000 多万人民币，公司通过搭建 DEL、FBDD、VL 新药筛选技术平台为客户提供新药筛选等技术服务。后续我们计划利用药物发现技术平台上的优势、结合我们在药化方面的能力以及我们研发事业部的合成能力，做一些新的化合物包括新的治疗手段（new modality）的研究和合作。</p> <p>Q：近一段时间，一些海外 big pharma 抓住了疫苗、新冠治疗药物等产品机遇，收入大增，可以预见后续研发投入也会进一步加大；同时一些海外 biotech 公司因为外部环境、融资压力等原因，研发需求受到一定程度的影响。请问公司作为一家以海外业务为主的公司，从需求端有无感受到行业变化。</p> <p>A：公司和世界排名前 20 的 big pharma 都有合作，这些大公司的研发投入在持续增长，因此服务这些重点大客户，进一步加深业务联系是公司今年工作的重点，我们在一些大客户上看到了较好地增长。在 biotech 方面，公司服务的一些 biotech 公司争相切入热门领域药物市场，进一步加大研发投入，同时一些初创公司也在不断涌现，biotech 公司整体业务量还在呈上行趋势。</p>
<p>附件清单</p>	<p>《业绩说明会演示材料》</p>
<p>日期</p>	<p>2022 年 4 月 29 日</p>