

南京药石科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-04

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	本次业绩说明会由兴业证券、平安证券、国盛证券联合组织，线上投资者共 424 人参会。
时间	2022 年 8 月 14 日 上午
地点	采用进门财经路演平台以网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员	苗文芳 总经理 朱经伟 浙江晖石总经理 陈志华 研发执行总监 余善宝 研发执行总监 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、管理层介绍半年度经营情况</p> <p>2022 年上半年，公司收入 7.35 亿元，同比增长 18.23%，其中 Q2 收入接近 4 个亿元，创历史最高记录；归母净利润 1.53 亿元，因去年同期收购晖石股权产生的 2.22 亿元非经常损益，故同比下滑 59.84%；扣非净利润 1.51 亿元，同比增长 4.15%。公司上半年人力资源支出较去年同期增长了 1.06 亿元；随着固定资产规模的扩大，折旧金额较去年同期增加了 1667 万；同时报表中也有可转债利息 776 万元（和现金流以及实际经营无关）。</p> <p>现金流量净额较去年同期有一定比例下降，主要原因是上半年交付的国外客户大订单至报告期末尚未到回款期，产生了阶段性影响；另外上半年人力资源支出和设备采购支出上升，以及原材料采购成本增加亦占用了一定的现金流。</p> <p>公司现阶段正处于业务转型与上升期，在产能建设、人力资源、研发技术、管理体系和信息化建设方面投入较大。公司着力于完善公</p>

司业务布局，为后续业务扩展提供有力支撑。

二、投资者交流问答

Q：目前 CDMO 领域竞争加大，但我们看到药石 CDMO 管线中 40% 的客户都是和公司直接产生了 CMC 业务合作，请问客户选择药石的原因，公司 CDMO 差异化能力体现在什么地方，如何看待行业竞争加剧情况？

A：在 CMC 领域，公司的核心竞争力在于人员团队能力，公司从去年开始陆续引进多位行业内的领军人才，团队专业能力有明显提高；公司在体系建设、工作流程方面做了很多工作，项目管理水平、与客户的沟通能力、交付能力有了显著提高，客户满意度在不断提升，这些都有利于公司赢得新订单。

公司在分子砌块领域耕耘多年，与客户建立了长期信任，有利于公司在 CMC 领域拓展客户；通过分子砌块供应链优势帮助客户降低成本，并强化连续流、固定床加氢等新技术在 CMC 中的应用，解决客户在工艺放大过程中的难题，虽然公司进入 CDMO 行业时间较短，但迅速建立了差异化竞争优势。

为了应对行业竞争，公司需要不断提升竞争力，提高项目交付质量，保证客户的满意度；同时要加大能力和规模建设，在特殊技术方面建立自己的优势。新药研发是动态的过程，随着一些新药发现技术的不断成熟，特别是 AI 运用到新药发现领域，大量分子被筛选出来进入临床阶段，同时在新型分子领域，寡核苷酸、ADC、PROTAC 等技术也不断有项目推进，亟需 CDMO 服务平台赋能以加快研发进程，因此公司对行业发展较为乐观。

Q：ADC 项目需要高活产线，请问公司现有的布局和未来规划？

A：公司建有高活研发实验室，研发阶段的项目都可以承接；目前在建 GMP 高活实验室，明年上半年将投入使用，满足高活 API 生产要求；山东制剂车间也在增加高活制剂生产线，项目完成后可为客户提供高活项目的一体化服务。

Q：公司产能投放、产能爬坡及产值情况？

A：晖石 501 车间 3 月份启用，用了两个多月时间将设备覆盖率提升至 80%，目前已达正常生产的状态。因 CDMO 公司需要兼顾排产的灵活性，故需要留有一定的产能冗余，下半年会继续保持这样的产能利用情况。502 车间 8 月底投入使用，目前已在安排订单，预计至年底前可以完成产能爬坡。车间贡献产值主要取决于项目性质，目前项目以早期项目为主，订单金额小，单批次生产量小，项目切换较为频繁，随着项目管线中 II-III 期增多，后续产值会越来越高。

Q：项目漏斗中，过往项目的留存率怎么样？

A：漏斗中展示的是正在执行和新引进的项目，上半年新导入的 API 和 DP 项目大概 30 个左右，目前只要客户项目能推进下去，大部分的项目都可以留存。

Q：调整收入分类口径的原因及分子砌块业务毛利率下降的原因？

A：原有的公斤级以上、公斤级以下划分不适合目前的 CDMO 业务，公司按照新的事业部口径调整了收入分类，反映业务演进的实质，也和公司的实际情况相匹配。上半年分子砌块收入保持了高速增长，随着客户使用分子砌块量级的增大，会有一定的降价需求，毛利率随着业务结构的变化而变化，但业务具有延展性，业务体量还在增长。

Q：公允价值变动上半年有 1,100 多万，是什么导致的，是否是经常性的？

A：和汇率变动有关，公司去年开始从风险控制的角度加大了外汇套期保值的比例。除核算正常汇率变动外，衍生品公允价值变动也必须计量，故报表上产生约 3,000 万正向汇兑收益，约 1,100 万负向的公允价值变动，合计产生净额 2,000 万左右影响。

Q：ADC、PROTAC、OLIGO 等新分子类型已经有收入了吗？

A：上半年收入已超一千万，还有多个项目在执行过程中。

Q：公司销售团队情况？

A：CDMO 的北美及欧洲 BD 人员原来 3 位，现在已经增加到 7 位，国内及亚洲一共 14 位（含销售支持），合计 21 位，下半年还会再引入几个 BD。公司目前客户群体较大，重点还是运用好 BAT 模式，将客户做深。

Q：国内收入增速较高，增长的驱动力是什么？

A：归功于和国内客户的深度合作，公司引入了包括魏旭东博士在内的多位行业高端人才，魏博士领导 BD、研发团队与客户深度沟通，对于客户技术难题给出专业意见，国内新药研发客户对公司的业务能力非常认可，上半年国内 API 订单陆续导入，同时带动了和 API 相关的分子砌块、RSM 业务，促进上半年国内订单业务增长。

Q：最近 CDMO 订单价格是否会有调整，新产能不断投入后，是否会做价格让步以争取订单？

A：价格因素不是获取订单的唯一因素，公司有严谨的报价体系，会从原材料、生产、质量、EHS 等各个环节进行核算，在和客户的充分沟通的基础上合理报价，依靠自身综合能力获取订单，不会为了产能需求而进行价格让利。

Q：公司招聘了较多博士，如何做协调管理和激励？近期公司架构调整的目的？前期 BB 到后端 CDMO 的导流机制？

A：公司有近 100 名博士，主要在分布在前端研发事业部和 CDMO 工艺开发部门，公司注重他们的能力培养，希望他们能尽快带领团队工作，核心研发骨干都在股权激励范围内。

管理架构方面，在 BAT 模式下，希望以客户为中心把团队进行组合，结合客户特点进行团队分配。按早期、后期、偏重中国或欧美客

	<p>户的进行搭配，尽量在一个团队中完成从 BB 到 API，提高服务衔接性。</p> <p>公司强化服务理念，管理层中成立了市场和营销工作组，从客户采购分子砌块开始跟踪项目进展，争取引流到 CDMO 业务中，在整个项目生命周期内为客户做好服务。</p> <p>Q: 目前新药发现的团队规模，上半年和新药发现相关的研发费用，公司在新药发现上的核心能力及服务模式？</p> <p>A: 目前新药团队规模 80 多人，涵盖生物与转化、药物发现技术、药物化学等领域人才，上半年研发费用约 2000 多万。</p> <p>公司在新药发现领域的核心能力体现在：公司技术平台（DEL、FBDD、VI、AI）具有发现新化学结构 HIT 的能力，通过这几年的不断投入，团队在 HIT 向 PCC 转化的能力得到进一步加强。</p> <p>公司新药发现业务模式：1) 凭借公司在新药发现上的能力积淀和国际顶尖的生物和转化医学专家成立合资公司，如投资设立 Myro Therapeutics。2) 国内外客户对某些靶点感兴趣时，公司以服务的形式对已经获得的 HIT 进行优化，转让 PCC 取得首付款和里程碑，如和华领、艾迪、应世等客户的合作。3) 项目转让，部分在研项目已经显示出较好的成药性，在进一步完善药效学、药动学研究基础上，争取有几个项目今年能实现转让。</p>
<p>附件清单</p>	<p>业绩说明会 PPT</p>
<p>日期</p>	<p>2022 年 8 月 16 日</p>