

南京药石科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-01

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	本次业绩说明会由国盛证券、兴业证券、广发证券、开源证券联合组织，线上投资者共 248 人参会。
时间	2023 年 4 月 23 日 上午
地点	采用进门财经平台以网络远程的方式进行业绩交流
上市公司接待人员	杨民民 董事长、总经理 朱经伟 董事、副总经理 陈志华 CDMO 副总裁 余善宝 研发事业部负责人 李进 药物化学高级总监 吴奕斐 财务总监、董事会秘书
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、管理层介绍公司战略及 2022 年、2023 年一季度经营情况（具体见附件演示材料）</p> <p>公司自 2008 年开始运营以来，以药物发现阶段的分子砌块作为切入口，逐步进入分子砌块开发和生产领域，实现了分子砌块的规模化供应。为进一步利用前期积累的砌块资源，公司从 2018 年开始搭建药物发现技术平台（DNA 编码化合物库、碎片分子库、AI 虚拟库）与新药筛选平台，拓展商业服务模式。从今年开始，公司将药物发现的服务范围对外开放，加快相关业务的引入；同时加强药物发现、分子砌块业务的联动，提升研发服务模块的竞争力。</p> <p>2019 年开始，公司利用规模化供应分子砌块的技术经验，将业务扩展至 CDMO 领域。目前药物研发服务（CRO）和药物开发与生产服务（CDMO）两大业务板块已搭建完成。</p> <p>公司利用流式化学、微填充床等新化学技术，提升药物开发和生产的竞争力；同时将光化学、电化学等技术运用于分子砌块研发，得</p>

到了传统方式难以获得的新化学结构，增强了公司在化学技术上的差异化能力。公司通过技术整合集成，拓展与化学相关的治疗领域，如 PROTAC、ADC、寡核苷酸等。

公司的整体战略是专注化学，在生物制药和化学相关产品领域构筑一体化能力；将化学与新技术形成的差异化能力，迁移到相关的领域，如材料、兽药、辅料等；在一体化、全球化发展的同时，实现商业模式的可复制性。

公司管理团队始终保持创业心态，年龄结构方面以年轻人为主。在行业专家的指导帮助下，使管理团队具备技术能力、管理能力和商业化的综合能力。公司的管理组织架构还在不断的进行优化调整，最终将形成更有活力的团队文化，推动公司的持续发展。

二、投资者交流问答

Q： 2022 年 Q4 和 2023 年 Q1 利润变化的原因？

A：从 2022 年整体来看，全年毛利率 45.48%，较为稳定。2022 年 Q4 受可转债利息、汇兑损失、股份支付等因素影响，表观利润率降低，但除去这几项，利润率比较稳定。2023 年 Q1 扣非归母净利润下降主要是因为 Q1 新增的可转债利息支出，以及人工成本的增加。公司在人力资源发展上所做的投入、新增产能建设所带来的折旧增加，均是面对市场竞争，支撑公司持续发展所做的先期投入，故当期利润端有所承压，小于收入端增幅。

Q： 分子砌块业务如何进行海外渗透？

A：管理层近期去海外参加了一系列展会，并和多家跨国制药企业进行了深入交流，总体感觉市场需求仍在稳定增长。在商务拓展方面，我们将客户分成大型跨国制药公司、中型 biotech 公司、小型 biotech 公司。

- 1) 大型跨国制药公司：从分子砌块着手，通过前端工艺化学的开发，进入其 RSM 供应商，继而拓展到 GMP 中间体，目前与多家公司达成稳定合作。
- 2) 中小型 biotech 公司：一体化、全方位服务，涵盖 API、

制剂。

公司在美国新研发中心日前投入使用，将进一步强化美国当地的服务能力，帮助客户快速推进研发项目，同时与国内较强的开发生产能力产生协同，提高服务效率、控制开发成本。

Q：目前产能利用率以及产能投放的节奏？

A：1、2月份受外部因素及春节假期的影响，覆盖率稍低，3月份以后恢复到正常状态，目前维持在65%左右。由于自动化管理水平进一步提升，整体生产效率提高，目前65%的覆盖率达到的产出效果跟去年的最高水平基本一致。

503车间预计在10月份投产，可满足近两年的业务需求。后续车间在按计划逐步推进，并会根据业务情况，合理调整建设进度。

Q：目前在手订单里面不同客户类型？订单单价和总价与之前相比的变化趋势？

A：订单中大型跨国制药公司和biotech占比各50%左右。订单的价格和项目推进的阶段有关，随着项目量级增大，单价会降低，但因客户需求量增加，收入整体是上涨的。目前市场对于价格的竞争的确比较激烈，在订单引入期我们也会做一些适当的价格让步，以提升订单规模。

Q：药物发现业务是如何进行差异化布局吸引到的海外订单以及后续目标客户情况？

A：公司能够得到海外客户的认可，主要是我们解决了客户的两个主要诉求：

第一个诉求是快速发现结构新颖的苗头化合物，我们的主要优势是独特的分子砌块库、DNA编码化合物库、AIDD以及我们团队丰富的化学经验，这些能帮助客户找到所需的新颖结构，解决了苗头化合物活性、选择性等问题。

第二个诉求是针对苗头化合物的活性、选择性、成药性进行针对性优化，为此我们建立了资深的药物化学团队，利用分子片段作为工具快速优化结构。

我们的商业模式是以结果为导向，完全以客户为中心，最大程度保护客户的利益，和客户一同承担药物研发风险。除了传统小分子药物领域相关服务外，目前在 PROTAC、ADC 等新化学实体药物也进行了布局。

Q:在 AI 药物筛选方面的布局？

A: 我们 AIDD 上有两个方面的布局，一是新颖结构苗头化合物的发现；二是预测功能，如对选择性、理化性质和毒性等方面的预测。

在苗头化合物发现方面，药石的 AIDD 具备独特的优势，原因是基于药石独特的分子砌块库建设，产生的苗头化合物质量高，体现在易于优化性和高成药性，应用分子砌块库可以快速的探索活性-结构关系和性质-结构关系，解决关键的药化问题，得到高质量的临床前候选化合物。同时药石 AIDD 技术真实应用到实际项目推进中，做到技术平台和项目推进融合。

Q: 分子砌块当前时间节点同行竞争情况以及分子砌块业务后续规划？

A: 我们每年新设计的分子 1~2 万个，热门靶点的化合物库存丰富，未来也会不断加大加深，继续保持优势。随着市场竞争的加剧，我们在专注研发的同时，会更加关注渠道的建立，和一些大型跨国制药企业的业务渠道已全面打开，公司的分子砌块产品直接导入客户的采购体系。同时，公司的供应能力也有较大提升，库存化合物已有 4 万个。在客户服务方面，正在对产品网站做全面升级。在满足海外客户需求方面，加大了对美国库存备库，美国库存品种提升了 50%。

Q: 转债利息逐年递增，可转债费用今年同比是否会增加很多？

A: 可转债每个月计提的成本是按照市场上公允的实际利率计算的，每

	<p>个月计入财务费用的利息金额是固定的，与实际支付给债券持有人的利息不同。财务费用每个月大概是 300 多万，在可转债没有转股之前，会固定产生该费用，转股以后就不存在了。</p> <p>Q：分子砌块毛利率下降很多，是否因为价格方面受到挑战？是否有进一步下降的趋势？</p> <p>A：在新药研发过程中，早期研发对分子砌块的价格不敏感，客户更加关注品质和创新。公司产品与同行对比重合度不高，这部分产品单价跟同行相比，毛利率空间较大，受价格战影响不大。后续我们将加大高毛利产品及分子砌块库的销售，稳定毛利率水平。</p> <p>同时，为了满足客户量级增大，成本控制的需求，保持客户服务的连续性与稳定性，我们对部分产品主动进行价格控制，这部分会反映在毛利率上面，但让利的目的是为了把客户做深做强，实现合作共赢。</p> <p>Q：分子砌块向 CDMO 的引流情况？</p> <p>A：公司目前已经形成了分子砌块、药物发现服务、CDMO 双向引流的业务发展新格局，2022 年公司跨业务合作客户数达 490 个，一体化服务整体增长趋势较好。</p> <p>Q： 订单增速与一季报收入增速不匹配的原因？</p> <p>A：一季度受多种因素影响，订单转化较慢。为此，管理层将在一体化能力建设、销售渠道拓展、交付能力增强、运营效率提升等各个方面持续改善，以支撑全年业务增长目标的实现。</p>
<p>附件清单</p>	
<p>日期</p>	<p>2023 年 4 月 25 日</p>