

上海皓元医药股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2024年5月)

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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、论坛）
参与单位名称	惠升基金、中信证券、易方达基金、中欧基金、财通证券、信达证券、广发资管、野村资管、圆信永丰基金、中信证券、工银瑞信基金
时间	2024年5月16日-20日
会议方式	现场参会、通讯方式
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：郑保富 董事会秘书：沈卫红
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请帮忙更新公司2024年一季度整体经营情况。</p> <p>回答：2024年一季度，公司实现营业收入5.0亿元，同比增长20.7%，其中境内收入约3.0亿元，同比增长17.6%；境外收入约2.0亿元，同比增长27.0%。公司归母净利润环比实现超80%增长，为1,675.7万元。截至报告期末，公司资产总额43.2亿元，归母净资产25.4亿元。</p> <p>2、2023年公司境外业务加速且毛利率稳定，海外布局情况如何及未来展望？</p> <p>回答：2023年，公司实现主营业务收入18.68亿元，其中境外收入6.9亿元，同比增长50%；境外业务毛利率59%，与上年同期持平。报告期内，公司坚持产业化、全球化、品牌化发展战略，持续强化品牌建设，加大自主品牌在技术、产品和客户等方面多层次协同引流，聚焦产品差异化发展，满足市场多元化需求，增强品牌竞争力；公司还进一步加速国际市场开拓，完成了对美国的仓库扩容以及德国仓库建设，并积极开拓日本</p>

市场，进一步扩大美国、欧洲、日本、韩国、印度、东南亚等国家或地区的商务团队，增强境外市场竞争力。同时，公司加速推进马鞍山、江苏启东、山东菏泽、重庆皓元等产业化基地建设，自有产能的建设为后端业务积极出海，争取欧美等大客户高质量订单奠定坚实基础。

2024 年，公司将进一步加速海外市场开拓，前端分子砌块和工具化合物业务，依托海外商务仓储物流中心，一方面通过高难度、高附加值产品的定制合成服务积累更多的新颖的、前沿的化合物品种，持续拓展和完善产品数量和技术储备，加强产品多样性和差异性，提升细分领域的竞争优势；另一方面，公司将持续提升产品与服务质量，通过直销与经销相结合的销售模式，提供直观便捷的购买渠道，快速响应和满足客户需求，有效提升客户粘性和满意度，并依托现有品牌矩阵，通过多渠道进行客户拓展和品牌建设，建立细分市场竞争优势。后端原料药和中间体、制剂业务，重点推进自有工厂顺利通过国内及欧盟官方和客户审计，提升海外高端产品订单承接能力。同时，持续加强前后端业务在技术、产品和客户等方面多层次协同引流，有效增强市场拓展能力，实现提质增效。

3、目前公司 ADC 业务体量大小？未来业绩支撑在哪里？

回答：2023 年，公司加速推进 ADC 产品、产线建设，助力创新 XDC 研发，承接 ADC 项目数超 110 个，初步搭建完成 ADC 偶联及检测平台，已承接超 80 款 ADC 分子的偶联定制服务，助力客户完成不同抗体与不同 Linker-Payload 的偶联筛选工作，完成 13 款 ADC 成药的检测工作。截至 2023 年末，公司已有 12 个 ADC 药物相关的小分子产品完成美国 FDA sec-DMF 备案。产能方面，公司第四条 ADC 产线及马鞍山研发中心 ADC 高活产线全面运营，大幅提升公司 ADC GMP 生产能力，可高效承接更多 ADC CMC 项目和 GMP 生产项目，赋能客户新分子快速合成。

同时，为满足 ADC 快速增长的市场需求，公司成立重庆皓元生物制药有限公司，致力于打造商业化的 ADC 抗体—偶联—灌装的一体化平台，为全球客户提供抗体、连接子和毒素、有效荷载与抗体的生物偶联到制剂灌装研发生产全流程一站式 CDMO 服务。未来，公司将继续坚持“以客户利益最大化”为准则，优化工艺、降低成本、提升响应速度，为

全球 XDC 新药研发与生产提供全方位支持。

4、公司经营性现金流改善情况及未来现金流规划？

回答：2023 年，公司经营性现金流-6,360 万，主要是 2023 年以来宏观经济环境复杂多变，存货周转率和应收账款周转率等营运指标均受到阶段性影响，导致经营性现金流净额不理想。但 2023 年一季度至四季度，公司单季度经营性现金流环比改善趋势明显；其中 2023 年第三季度即已实现单季度经营性现金流转正；尤其 Q4 公司实现经营性现金流 1.3 亿。

2024 年一季度，公司经营活动现金流量净额为 2,832.5 万元，目前，已连续 3 个季度实现正向经营现金流。未来，公司将继续提高生产经营、客户资源管理、人力资源管理、财务管理等多方面综合管理水平，进一步优化流程，实现技术化、信息化、精细化的管理，提高公司日常运营效率，科学降低运营成本。

5、创新药行业的变化发展对公司业务有何影响，公司的应对措施有哪些？

回答：受生物医药行业投融资低迷、产能过剩等因素影响，国内创新药行业发展增速放缓，市场份额逐步向头部企业集中。下游需求放缓加剧上游竞争，影响公司前端产品的国内市场售价。公司分子砌块、创新药 CDMO 以及仿制药业务仍以国内市场为主，竞争较为激烈。

为应对市场挑战，公司强化海外市场开拓。在前端业务上，依托海外仓储物流中心，通过提供高难度、高附加值定制合成服务，积累新颖化合物，增强产品多样性和竞争力；同时提升产品和服务质量，通过直销和经销模式，满足客户需求，增强客户粘性和满意度，并借助品牌矩阵多渠道拓展市场，建立细分领域的竞争优势。

后端业务上，公司重点推进产业化发展战略，加速安徽马鞍山、山东菏泽、江苏启东、重庆等基地建设，并通过国内外审计以提升高端产品承接力。同时，强化前后端业务协同引流，实现业务间良性互动 驱动持续增长。作为研发驱动型企业，公司始终紧跟科研前沿，布局前瞻性研发项目，不断推动产品创新与升级，以科技实力引领行业发展。

6、近两年 CXO 公司受行业影响业绩波动较大，请问公司的竞争能

力及行业地位是否有变化？

回答：公司是国内小分子药物研发、生产领域为数不多的前端、后端一体化企业，主要产品和服务贯穿药物活性成分的研发阶段和生产阶段。

在分子砌块和工具化合物领域，公司产品种类新颖、齐全，是细分市场的重要参与者之一；在工具化合物领域，公司处于国内龙头地位并具备较强的国际影响力。目前已形成了“MCE”“乐研”“ChemScene”品牌，在行业内具有较高知名度。经过前期的研发投入和技术积累，公司已经建立了分子砌块和工具化合物库开发孵化平台，积累了大量的产品合成技术，具备了生物学数据分析和产品设计开发能力、前沿化学合成技术、多样纯化分离制备技术。通过设计新颖独特的分子砌块和工具化合物，构筑差异化竞争优势，为公司拓展境内外市场打下坚实的基础。截至 2023 年末，客户使用公司产品在 Nature、Science、Cell 等国际知名期刊上累计发表论文超过 37,000 篇，保持快速增长势头。从持续增长的论文引用数量可见公司的行业地位有所提升。

在特色原料药和中间体领域，公司拥有国内最具研究开发能力的高难度化学药物合成技术平台，是全球范围内为数极少的有能力攻克艾日布林全合成和工业生产技术难题的企业之一，同时又在 ADC 药物领域积累了丰富的经验和显著的成果，已成为中国 ADC 领域主要的 CDMO 企业之一，未来将持续提升科技与服务竞争力，继续优化艾日布林的生产工艺和产业化升级，降低成本，助力海内外 ADC 新药的开发和生产，提高艾日布林抗癌药物和 ADC 新药的社会可及性。

7、今年新质生产力是热点话题，公司有相关布局计划吗？

回答：公司一直坚守长期主义理念，坚持创新驱动发展，积极助力新质生产力在生命科学领域的深度应用，以科学研究的前沿进展和新药研发领域的最新动向为风向标，借助 AI 技术的力量，不断强化新颖产品的设计和创新合成方法的开发，全面覆盖生物医药领域的小分子化合物应用场景。2023 年，公司战略性地布局了 XDC、PROTAC、小核酸药物、诊断试剂原料、细胞治疗等多个领域的新分子和新工具的服务能力。

2024 年，公司将根据业务需求持续加强关键技术的开发力度，优化

	产品结构，丰富产品管线，不断提升生物大分子及各类新分子业务的技术水平，培育具有竞争力的新质生产力。同时公司加速推进筛选数字化进程，提质增效，助力业务可持续发展。
附件清单（如有）	无
日期	2024年5月16日-20日