

证券代码：688621

证券简称：阳光诺和

## 北京阳光诺和药物研究股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

(2024年6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）
参与单位名称	2024年6月18日-27日： 华夏基金、建信基金、长盛基金、北京峰瑞基金、华创医药、六禾致谦、财通医药、兴证医药
参会方式	现场会议
上市公司接待人员姓名	阳光诺和董事、董事会秘书、财务总监：赵凌阳先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司介绍环节</p> <p>公司是一家专业的药物临床前及临床综合研发服务CRO，为国内医药企业和科研机构提供全方位的一站式药物研发服务，致力于协助国内医药制造企业加速实现进口替代和自主创新。公司主营业务涵盖药理药效、临床研究、创新药开发、仿制药开发及一致性评价的综合研发服务，服务内容主要包括药物发现、药理药效、药学研究、临床研究和生物分析。</p> <p>2023年度，公司实现营业收入9.32亿元，同比增长37.76%，实现归属于上市公司股东的净利润和归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润分别为1.85亿元</p>

和 1.80 亿元，同比增长分别为 18.08% 和 26.67%，基本每股收益为 1.65 元，加权平均净资产收益率为 19.22%。通过公司继续强化各项提质增效措施的执行，巩固运营管理成果和竞争优势。人均产值、主营业务毛利率稳步上升，其中 2023 年度人均产值达到 74.69 万元，较上年同期人均提高 14.60 万元；主营业务毛利率为 56.63%，较上年同期增加 1.15 个百分点。2023 年末公司总资产 18.63 亿，增长比例 27.28%；归属于母公司的所有者权益 10.40 亿元，增长比例 15.95%。

截至 2023 年期末公司立项自研 1 类创新品种共 11 项，主要聚焦于多肽类和小核酸类药物的研发，研发标的的来源均为自主立项，其中在研项目“STC007 注射液”主要用于治疗术后疼痛和成人慢性肾脏疾病相关的中至重度瘙痒适应症，目前该项目已进入临床 II 期试验。

2023 年公司参与研发和自主立项研发的项目中，共 3 项新药项目已通过 NMPA 批准进入临床试验，126 项药品申报上市注册受理，10 项一致性评价注册受理；取得 77 项药品生产注册批件；34 项通过一致性评价；11 项原料药通过审评获批。新药品注册分类法规实施之后，公司累计已有 19 项仿制药首家取得药品注册批件或首家通过一致性评价，公司取得生产批件的权益分成项目共 7 项。

2023 年荣获国家级专精特新“小巨人”企业、“中国医药行业最具影响力榜单研发公司 50 强”、“中国生物医药产业价值榜最具影响力 CRO 企业 TOP10”、“北京市知识产权试点单位”等荣誉。

公司规模逐渐扩大，研发人员团队持续增长。公司目前在北京、上海、南京、无锡、成都、武汉均有子公司覆盖，共计拥有 3.63 万平方米的研发实验室，截止 2023 年，

已投入使用的实验室面积为 3.20 万平方米，正在建设的实验室面积为 0.43 万平方米。截止 2023 年，公司员工 1370 人，其中研发人员 1155 人，占员工总数的比例为 84.31%。

未来我们将坚定实施临床前+临床研究一体化战略，从化学药向生物药、中药、医疗器械、宠物药等领域拓展，实现横向扩张。同时，积极推进品种自研储备战略，完善技术成果转化事业部的建设，加大自主立项的多肽创新药、改良型新药和特色仿制药的研发投入。这些研发投入将形成的技术成果，在未来转化过程中为公司创造长期超额收益。

## 二、问答环节

### 1. 公司的产能建设和募投项目的进展情况？

截止 2023 年年底，公司拥有 3.63 万平方米的研发实验室，其中已投入使用的实验室面积为 3.20 万平方米，正在建设的实验室面积为 0.43 万平方米，在北京、上海、成都、无锡、南京、上海等地都设有子公司。募投项目“特殊制剂研发平台项目”已结项，公司将“药物创新研发平台项目”、“临床试验服务平台建设项目”、“创新药物 PK/PD 研究平台项目”的达到预定可使用状态的时间延期至 2025 年 6 月，主要原因系公司结合募投项目当前实际建设情况、所面临的外部环境及实际经营情况，秉持在募投项目的推进上更加审慎、严谨、科学的原则，将设备的采购、研发人员的扩充等工作放缓，导致募投项目整体进展缓慢。

### 2. 公司新增订单和存量订单显著增长来自于老客户还是新客户？

2023 年公司新签订单金额超 15 亿元，同比增长超 36%，累计存量订单超 25 亿元，同比增长超 28%。累计服

务客户超 350 家，2023 年年内新增客户 100 余家，通过长期的合作公司与客户之间已建立了深厚的信任和默契，公司对客户的在研产品管线和适应症已有充分的了解，客户在产品立项初期，亦会向公司商务团队和技术人员咨询建议，公司自身经过长期的发展和服务，在行业积累了良好的口碑。随着公司研发体系的逐渐完善，通过挖掘存量客户的需求，公司已经具备可以有效承接客户不同研发需求的能力，进而将存量的研发需求有效转化为成果实现，有利于公司在激烈的行业竞争中保持市场竞争力。

### **3. 公司保持订单快速增长的原因是什么？**

公司不断扩展其商业网络，这有助于增加客户基础，吸引更多的合作项目，从而直接促进了订单量的增长。公司持续加大在药物研发新技术平台的投入，包括多肽新药研发平台、改良型新药研发平台、特殊制剂研发平台等。这些高水准的研发投入提升了公司的技术竞争力和服务范围，吸引了寻求高质量研发服务的客户。公司注重研发团队的专业能力培养，提高了团队的工作效率和项目执行质量。通过提升人均产值和毛利率，能够更有效地满足客户需求，赢得了客户的高度认可。随着下游客户对研发外包服务（CRO）需求的持续增长，公司为客户提供一站式 CRO 服务模式，公司不仅提供服务，还积极扩展自己的自主研发管线，这不仅丰富了服务内容，也增强了公司的市场吸引力和行业地位。此外，公司具备良好的财务表现与市场信誉，如利润端的超预期增长、稳定的营收增长等正面的财务表现，以及即使面对宏观经济及行业政策变化时仍能保持平稳的费用率水平，都增强了市场和客户对公司的信任和合作意愿。

### **4. 公司业务优势是什么？**

	<p>公司拥有独特的“临床前+临床”综合研发服务模式，能够覆盖从原料药及制剂研究到 I-IV 期临床试验、生物等效性试验、临床前及临床生物分析等多个环节，这种一站式服务能够满足客户多样化的研发需求，提高研发效率。公司可以提供广泛的服务范围，包括但不限于先导化合物筛选与优化、药效学评价、药代动力学研究等，公司持续投入建设药物研发新技术平台，并加强技术专家和人才储备，这使得公司在某些核心技术领域具有特色化竞争优势，能够提供更前沿、更专业的服务。通过参与众多药物研发项目，积累了丰富的行业经验和成功案例，能够更好地理解客户需求，提供定制化解决方案。针对医药企业缩短研发周期、降低成本、提高成功率的需求，公司能够迅速响应，提供高效且成本效益高的研发服务。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 7 月 2 日