

## 上海皓元医药股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

(2024年9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	博裕资本、工银安盛人寿资管、安联基金、华泰证券资管、海富通基金、鹏扬基金、华泰资产、华泰柏瑞基金、圆信永丰基金、惠升基金、兴业证券、工银瑞信基金、开源证券
时间	2024年9月24日-27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><b>1、请问公司发行可转债的进度怎么样了？</b></p> <p>回答：公司已于2024年9月21日收到中国证券监督管理委员会出具的《关于同意上海皓元医药股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券注册的批复》（证监许可[2024]1289号）。公司董事会将根据相关法律法规及上述批复文件的要求，在公司股东大会的授权范围内办理本次向不特定对象发行可转换公司债券的相关事宜。具体可详见公司在上海证券交易所网站披露的《上海皓元医药股份有限公司关于向不特定对象发行可转换公司债券申请获得中国证监会注册批复的公告》（公告编号：2024-064）。公司将根据可转债事项的进展情况，按照有关规定和要求及时履行信息披露义务，敬请关注公司后续相关公告。</p>

## 2、请简单介绍公司的销售模式，不同业务的销售模式有何差异？

回答：公司业务均采用直销、经销相结合的销售模式，通过“MCE”、“乐研”、“ChemScene”和“ChemExpress”四大自主品牌产品的差异化发展需求，在不同地区针对性地进行销售。除深耕中国市场外，公司积极开展全球化布局、参与国际市场竞争，境外覆盖的终端客户数量众多，地域包括北美、欧洲、日本、韩国、新加坡、印度等国家和地区。

对于分子砌块和工具化合物业务，公司主要采用直销和经销相结合的营销模式，并通过线上线下相结合的方式品牌宣传和营销。线上推广形式，包含主题邮件推广、社交媒体推广及搜索引擎推广等；线下拓展形式，包括参加多种产业展会和学术大会并配以销售实地拜访、组织专题讲座的市场拓展方式。公司针对不同区域、不同类型的客户，进行有区别、多维度的推广销售。

对于原料药和中间体业务，公司直销模式方面，通过客户信息搜集并对目标客户主动拜访、参加国内外行业展会和专业展会等方式，将公司研发技术实力、创新技术平台及市场影响力对外展示，获取潜在市场需求并进行后续定向产品和技术营销。经销模式方面，主要应用于国外市场的推广销售和服务，公司会优先选择国内外知名贸易服务商合作，丰富公司的客户资源和销售渠道，更快、更多地与国外终端客户进行业务合作，同时可以相应减少汇率波动等海外销售的风险。

对于制剂业务，公司主要采取直销模式，通过行业展会、行业论坛、新客户拜访以及老客户推荐等方式获取客户资源，凭借技术优势和高规格的制剂产业化平台优势，为处于工艺验证阶段、临床试验阶段、注册申报阶段以及商业化生产阶段的客户提供制剂生产服务。

## 3、请问《生物安全法案》对公司业务的影响？

回答：公司不具备任何对美国国家安全构成风险的条件：公司无人类基因组学业务，也无任何收集人类基因组数据的行为，更无法案提及的政治行为。公司在美国的业务主要涉及前端分子砌块和工具化合物产品，合作对象为科研机构和部分工业级客户，研究方向包含抗肿瘤、抗病毒等，致力于共同为人类健康做贡献，相关方向符合美国生物技术的发展，

	<p>目前并不受美国限制。因此，公司业务不受此次美国生物法案的影响。</p> <p><b>4、2024年上半年，公司新增应收账款较多的原因是什么？</b></p> <p>回答：近年来，公司业务规模持续维持快速增长趋势，应收账款随之增长，公司已加大各个业务板块应收账款的催收力度。另一方面，受宏观经济复杂多变的影响，下游客户的回款进度也会受到一定影响。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年9月24日-27日