

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 11 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	海通证券、超弦基金、长盛基金、融通、民生加银、浦银安盛、摩根基金
时间	2024 年 11 月 22 日
参会方式	线下会议
上市公司接待人员姓名	董事、财务总监：张执交先生 董事会秘书：魏丽萍女士
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。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>公司 2024 年前三季度业绩稳定增长，实现营业收入 9.17 亿元，同比增长 32.47%。实现归属于上市公司股东的净利润为 2.08 亿元，同比增长 21.40%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2.02 亿元，同比增长 20.19%。2024 年第三季度实现营业收入 3.54 亿元，同</p>

比增长 53.20%。实现归属于上市公司股东的净利润为 5911.73 万元，同比增长 11.37%。2024 前三季度研发投入 1.20 亿元，同比增长 43.76%，本期研发费用 5041.19 万元，较上年同期增长 69.38%

## 二、问答环节

### 1. 如何理解公司创新药服务能力方面的竞争优势？

公司建有药物发现技术平台，专注深入挖掘类肽创新药，掌握多肽偶联 PDC 药物的靶向多肽序列、连接子类别以及连接位点等关键技术，实现较高难度的多肽类分子与靶蛋白模拟对接的计算机辅助药物分子设计 CADD 与大规模化合物库的计算机虚拟筛选，并开展多肽分子与靶蛋白的精确动力学模拟和分子对接实验，以更好地辅助多肽药物设计、加速创新进度。

公司建设的新药 PK/PD 技术平台，着重于抗体药物、细胞及基因治疗产品、血液制品、核酸类药物、疫苗等的 PK/PD 大分子生物分析，免疫原性评价，定量药理学研究等，已经具备在大分子 PK 检测，ADA 分析，细胞因子等生物标志物分析，PCR 检测的能力。强化生物医药临床转化研究能力与服务体系，按国际 CAP 认证实验室体系要求，建设人源化动物模型、基因编辑相关的细胞和动物模型，免疫学相关研究如免疫原性，免疫表型分析；临床生物标志物、细胞治疗、MRD、血液疾病分型、双特异性抗体、ADCs 等创新药研究核心技术平台。公司将在各类型创新药研发服务体系中，进一步扩大并强化专业服务能力。

### 2. 公司费用率的趋势情况如何？

公司能较好的控制在市场推广和销售、管理等方面的成本，在资金管理和利用上较为高效，公司在追求业务收

入增长的同时，也在努力优化成本结构，尽可能保持费用率稳定控制在合理的水平内，提高运营效率，以支持公司的长期发展。公司在进行产业布局时会明确投入和产出的要求，保证各个环节效率的提升和优化。

### **3. 公司研发战略和人员情况？**

公司以药物发现、药理药效、药学研究、临床研究及生物分析领域发展需求为导向，通过自身多年积累的丰富经验形成多个领先技术平台，掌握了一系列药物研发关键技术与评价模型，贯彻落实由仿制药到创新药改良型新药的研发战略。自主立项了 400 多项产品储备，在创新药研发方面在研产品主要应用在镇痛、肾病与透析、肿瘤辅助、心脑血管、抗菌用药等适应症领域，并有多个创新药在研项目在国内无相同产品上市，竞争格局良好，极具市场价值。后续随着这些药品上市，将为公司拓展更多临床应用场景提供可能性。仿创结合的研发策略。截至 2024 年上半年，公司拥有研发人员 1,163 人，占员工总数的比例为 83.43%，核心技术人员在药品研发注册领域具备丰富经验。

### **4. 公司客户以传统药企为主，他们在研发投入有什么趋势？**

公司作为一家专业的 CRO 服务提供商，我们目前为超过 800 家客户提供了一站式全流程服务，涵盖了从药物研发到临床试验的各个环节。我们的客户类型多样，以国内传统的中大型药企为主，也有新兴的 Biotech 公司和创新型药企。我们的主力的客户群体还是药企为主，基于存量合作客户的逐渐增加，我们会基于客户的特点做客户画像的分析，随着集采和行业变化的影响，各类客户也会根据本身的营收和利润情况，由单纯的仿制药布局转型到布

	<p>局更多 2 类、3 类产品甚至 1 类创新药上，2 类、3 类产品相对来说成药性更高、整个临床的投入也相对可控、周期比创新药来说相对短一些，客户在研发投入上更加积极。而且相比于自研立项，更倾向于与 CRO 合作进行产品的研发，因为从头立项不仅是对研发能力和全流程化研发体系的考验，也面临紧张的时间窗口期，公司目前在传统药物研发领域深耕细作的同时，更积极开拓多元化发展模式，深入布局特殊制剂业务。目前，公司业务领域已经逐步延伸至多肽、儿童药/罕见病、长效微球制剂、缓控释制剂、局部递送与透皮吸收药物、医美、宠物药等多个药物研发领域，技术创新实力、研发服务能力和市场竞争力与日俱增，并将挖掘更多业绩增长点。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 11 月 22 日