

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 12 月)

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	广发证券、光大保德信基金、盘京资产、明德资本、华安证券、富荣基金、华泰证券、弥远投资
时间	2024 年 12 月 19 日-2024 年 12 月 20 日
参会方式	线下会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：魏丽萍女士 投资者关系总监：郭心驰女士
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%，第三季度研发费用 5041.19 万元，较上年同期增长 69.38%

二、问答环节

1. 公司目前订单情况如何？对于明年订单如何预期？

企业所具备的“临床前+临床”一体化研发服务模式展现出显著的竞争优势，该模式能够充分满足客户多元化的服务需求，进而提升药物研发的成功率与效率。这种优势有助于增强企业获取订单的能力。

面对当前行业内竞争的加剧，企业采取了更为积极的市场拓展策略，通过定期与客户进行项目规划的沟通，以确保研发服务的精准对接。截至目前新拓客户和订单趋势良好。

2. 请介绍公司目前进展较快的自研创新项目或者合作项目？

目前公司自研立项 1 类创新药项目共 12 项，进度较快的是控股公司诺和晟泰在研的“STC007 注射液”已经进入临床二期，其主要适应症为治疗接受血液透析（HD）的成人慢性肾脏疾病相关的中至重度瘙痒（CKD-aP）及治疗术后疼痛，“STC008 注射液”于 2024 年 7 月获得临床试验许可，其主要适应症为治疗晚期实体瘤的肿瘤恶液质，此外，公司与艺妙神州及其子公司再妙生物合作的自身免疫性疾病品种，治疗系统性红斑狼疮适应的 CAR-T 药物 ZM001 注射液，已经于 2024 年 7 月底申报临床受理，于 10 月取得了药物临床实验批准通知书，目前已经开始 I 期临

床。

3. 结合目前行业变化，公司如何考虑未来的发展战略？

针对当前外部环境的挑战，公司一方面持续加大研发投入力度，通过技术创新和产品差异化来提升市场竞争力。公司积极研发特色化的核心技术，在包括特殊剂型、特殊给药途径、新型复方制剂药物开发、多肽及小核酸类药物开发、复杂注射剂开发、儿童用药及罕见病用药开发等高难度研发领域，形成了多个特色化的核心技术集群。以新型复方制剂为例，需要在复方改进、药效学增效、降低毒副作用和杂质控制等多方面实现技术突破，在技术开发上具有较高难度。因此，与全面综合型 CRO 公司及其他同行业竞争对手相比，公司在部分核心技术的特色化上处于竞争优势。

另一方面公司拓展新的业务领域，除了传统的药物研发服务外，积极探索新的业务增长点，尤其是我们的自主立项研发品种以及与合作方合作研发品种已经取得了一定的进展。公司总计自主立项了 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。

综合以上两个方面，通过几年来的项目经验积累和能力培养，目前公司已经在一些特殊领域形成了技术优势，比如多肽、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等领域。同时公司仍在向一些新的业务领域进行拓展，比如核药、宠物药等。公司整体技

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、更长期的业绩增长点。

4. 公司 CRO 服务客户主要是什么类型的企业？客户的研发服务方向是否有变化？

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，但目前的主力客户群体还是药企，尤其是国内传统的中大型药企。

随着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。

5. 公司的研发投入预期，以及研发投入主要用于哪些业务？

公司已披露前三季度研发费用 1.20 亿元，较上年同期增长 43.76%，第三季度研发费用 5041.19 万元，较上年同期增长 69.38%。为了保持产品的技术领先，前三季度加大了研发投入力度，研发人员数量、研发材料费用等均较去年同期有较大幅度增长。

公司一直将研发作为企业发展的核心驱动力，保持了持续增长的研发投入。公司近年来研发投入占营收的比重一直维持在 10%-15% 之间。公司的研发投入主要用于自主立项的创新药、改良型新药和仿制药项目。在自主研发

的创新药项目方面，公司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；在改良型新药方面，公司在药物传递系统上开展技术研发及产业转化研究，以长效微球制剂、缓控释制剂等为研发重点；在仿制药方面，公司在研产品重点包括复杂注射剂、多肽制剂、局部递送与透皮吸收药物、儿童用药、罕见病用药及其他特殊制剂等。

为了在行业中保持良好的竞争力，为了长期可持续发展，公司未来将持续注重研发和创新能力提升。

6. 公司动保业务情况？

公司聚焦于 1 类、2 类、5 类新兽药的研发，同时注重人转兽产品以及比对目录产品的开发。服务链条涵盖了药学研发、临床研究、注册事务管理、药学研究项目管理、临床研究项目管理、数据管理与统计服务等多个关键环节，形成了一套完整的闭环服务体系。

随着我国经济水平的提高、居民对食品消费中蛋白消费的质量要求持续提升，动物类食物消费规模将持续增加，禽畜养殖规模化的不断扩大，畜牧业产值和集约化程度的持续增长，我国动保行业市场前景广阔。据中国兽药协会《兽药产业发展报告》统计，近年来我国兽药产业整体规模逐步扩大，自 2018 年至 2022 年，中国兽药市场销售额由 466.10 亿元增长至 673.45 亿元，年复合增长率达 10.06%，累计批准国内新兽药达 355 个，每年批准的新兽药数量均超过 70 个，2022 年批准新兽药 78 个，创历史新高。这一显著增长正逐步推动我国兽药行业减少对进口产品的依赖，增强国内兽药产业的自主创新能力和市场竞争力。

附件清单（如有）	无
日期	2024年12月20日