

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

(2025年3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	长盛基金、中国人寿养老保险
时间	2025年3月14日
参会方式	线下会议
上市公司接待人员姓名	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>根据公司已发布的《2024年度业绩快报公告》：2024年全年公司实现营业收入 107,772.45 万元，同比增长 15.62%；实现归属于母公司所有者的净利润 18,028.92 万元，同比下降 2.42%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 16,817.01 万元，同比下降 6.61%。报告期末资产总额 198,594.95 万元，较报告期初增长 6.60%；</p>

归属于母公司所有者权益 110,351.68 万元，较报告期初增长 6.11%；归属于母公司所有者的每股净资产 9.85 元，较报告期初增长 6.11%。

## 二、问答环节

### 1. 2024 年公司的经营情况如何？

请参考公司已发布的《2024 年度业绩快报公告》：报告期内，公司实现营业收入 107,772.45 万元，同比增长 15.62%；实现归属于母公司所有者的净利润 18,028.92 万元，同比下降 2.42%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 16,817.01 万元，同比下降 6.61%。报告期末资产总额 198,594.95 万元，较报告期初增长 6.60%；归属于母公司所有者权益 110,351.68 万元，较报告期初增长 6.11%；归属于母公司所有者的每股净资产 9.85 元，较报告期初增长 6.11%。报告期内，受集采政策及市场竞争加剧等因素影响，国内生物医药行业整体研发需求出现了一定波动。然而，公司凭借“临床前+临床”一体化服务模式，依托丰富的项目经验及完善的质量管理体系，为客户提供全方位、一站式解决方案，有效满足客户多样化需求。凭借该模式，公司成功赢得客户高度认可，推动市场订单稳定增长，进而实现全年营业收入同比增长。与此同时，为强化长期竞争力，公司致力于开发具有全球自主知识产权的创新药物，构建具有显著市场竞争力的产品线，并持续加大在多肽、长效微球制剂、缓控释制剂、局部递送与透皮吸收药物以及细胞治疗等前沿领域的研发投入。受研发费用同比增加的影响，归属于母公司所有者的净利润及归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润较去年同期略有下降。（注：以上 2024 年度主要财务数据为初步核算的合并报表数据，未经会计师事务所审计，具体数

据以公司 2024 年年度报告中披露的数据为准，敬请广大投资者注意投资风险）。

## **2. 在期间费用率方面的趋势如何？公司有什么控费的措施？**

一方面，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。

另一方面，在研发投入上，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。

## **3. 公司目前的战略规划以及未来展望？**

通过分析目前国内医药行业所处发展阶段，我们认为“创新”能够创造更大的发展空间。无论在 CRO 服务方面，还是在自主研发方面，公司近几年都在做创新转型和努力，目前来看已经有所成效。

首先在 CRO 服务方面，公司专注于临床前及临床一体化研发服务，在复杂制剂等高端仿制药和改良型新药领域具备技术优势，同时在临床及生物分析板块，创新药临床服务的占比逐年提升，涵盖的分子领域也从传统小分子向新兴领域拓展，例如小分子靶向抑制剂、多肽类、ADC、PDC 等。

其次在自主研发方面，公司自主立项了 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。例如在多肽领域，公司目前已有 3 个适应症管线进入临床，其中“STC007 注射液”目前具有手术镇痛和尿毒症瘙痒两个适应症都已进入二期临床试验阶段，“STC008 注射液”也已进入一期临床试验阶段，其主要适应症为治疗晚期实体瘤相关的肿瘤恶液质，其他管线在临床前研究不同阶段，进展顺利。

#### **4. 公司客户结构如何？目前国内药企客户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。

目前，公司还是以服务国内药企客户为主。在国内药企客户类型上种类多样，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，

	<p>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。同时，公司积极开展与 CRO 或药企的合作，共同进行产品研发。由于从头立项不仅是对研发能力和全流程化研发体系的严峻考验，还面临着紧张的时间窗口期，因此，公司在深耕传统药物研发领域的同时，更加积极地探索多元化的发展模式。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 3 月 14 日