

股票代码：688131

股票简称：皓元医药

转债代码：118051

转债简称：皓元转债

上海皓元医药股份有限公司 投资者关系活动记录表

(2025 年 5 月)

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（电话会议）
参与单位名称	汇添富基金、西部证券、兴业证券、华泰证券、兴银基金、上银基金、浙商资管、国泰基金、君和资本、国寿安保基金、浦银安盛基金、国投瑞银基金、中银资管、君榕资产、2024 年度暨 2025 年第一季度业绩暨现金分红说明会
时间	2025 年 5 月 20 日-2025 年 5 月 23 日
会议方式	现场参会、通讯方式、上证路演中心视频直播和网络互动
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 财务总监：李敏 内审部负责人兼监事会主席：张玉臣 独立董事：黄勇
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司介绍 公司通过上海证券交易所上证路演中心以视频直播和网络互动的方式召开了皓元医药 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩暨现金分红说明会，就投资者关心的问题进行交流，具体召开情况和交流内容请登录上证路演中

心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）进行查阅。

问答环节情况如下：

二、互动交流

1、相比公司的后端 ADC 的项目数量，请问公司在单抗和双抗上的项目大约有多少？公司是如何规划不同技术路线上的项目储备的？

回答：尊敬的投资者您好，公司作为国内 ADC Payload-Linker 研究的先行者，凭借在 ADC 领域多年的深耕和积累，通过技术开发、高活生产，全流程 CDMO 深度服务客户，公司已构建了以上海、马鞍山、重庆为核心的“三位一体”XDC 全方位服务体系，形成覆盖 Payload-Linker 开发、抗体发现、偶联工艺优化至商业化生产的全链条闭环服务能力。重庆皓元抗体偶联 CDMO 基地的顺利投产，助力公司实现了从抗体原液、高活性载荷、生物偶联到无菌制剂灌装的一站式服务，为全球创新药企提供涵盖单抗、双抗、多抗、重组蛋白及抗体偶联药物（ADC）的全生命周期解决方案，加速赋能全球合作伙伴实现从临床前到商业化生产的全过程。感谢您对公司的关注。

2、公司从 2024 年以来陆续新增了不少后端业务的产能，不过截至目前，似乎还没有看到后端业务收入有相匹配的增速，请问公司预计什么时候开始后端业务收入能够取得较大的增长？

回答：尊敬的投资者您好，为充分满足下游客户对 GMP 商业化产能的需求，快速推进后端业务的发展，公司围绕一体化服务与全球化目标，构建了 4 个 1 的生产体系，即“1 个原料药工厂+1 个制剂工厂+1 个高端中间体工厂+1 个 ADC CDMO 工厂”。截至 2024 年末，马鞍山产业化基地项目一期工程中 3 个生产车间均已达到可使用状态，安徽马鞍山研发中心 ADC 高活产线增加至 5 条。2025 年 3 月，公司重庆皓元抗体偶联 CDMO 基地建设也已正式投产运营。目前，公司正加速推进 GMP 体系认证进程，着重推进自有工厂顺利通过国内外及欧盟官方和客户审计，提升海外高端产品订单承接能力，通过工艺优化与产能利用率提升，推动原料药及中间体快速实现规模化生产。感谢您对公司的关注。

3、行业以后的发展前景怎样？

回答：尊敬的投资者您好，我们依然坚定地看好中国医药行业和全球医药行业的发展，随着政策、技术与全球化的协同发力，我们相信中国医药产业有望在全球价值链中占据核心地位，真正实现从“制药大国”到“医药强国”的跨越。

皓元医药作为专注于为全球制药和生物医药行业提供专业高效的小分子及新分子类型药物的平台型高新技术企业，凭借核心技术优势、产品优势、团队优势，聚焦“工具化合物和生化试剂”“分子砌块”“原料药和中间体、制剂”三大引擎业务，致力于构筑并巩固行业内细分领域的领先地位，高效协同驱动高质量发展。未来，公司将坚持“产业化、全球化、品牌化”战略，聚焦主业，通过深化创新驱动与全球化布局，并加强运营管理优化，持续推动产能升级增效与数字化建设等举措，积极把握行业发展机遇，加速推动全球生物医药行业发展，让药物更快上市更早惠及人类健康。感谢您对公司的关注。

4、公司行业本期整体业绩怎么样？跟其他公司比如何？

回答：尊敬的投资者您好，据 Wind 统计，2025 年一季度，医药生物（指数代码：801150.SI）行业整体营业收入 6,023.16 亿元，同比下降 4.81%，整体归母净利润 487.87 亿元，同比下降 12.21%。皓元医药 2025 年一季度实现营业收入 6.06 亿元，同比增长 20.05%，实现归母净利润 0.62 亿元，同比增长 272.28%。感谢您对公司的关注。

5、公司之后的盈利有什么增长点？

回答：尊敬的投资者您好，2025 年是皓元的“共创”之年，面对复杂的外部环境，我们将一如既往地秉持长期主义理念，继续围绕“产业化、全球化、品牌化”发展战略，守正创新，不断探索新技术、新模式，强化团队合作与精益运营，从国际化开拓、精进内部运营管理、提高产能利用率等多维度发力，全力推进提质增效，加速推动战略目标实现。

结合行业现状，公司将加快出海步伐，持续推进全球化进程，加速后端国际商务开拓及前后端商务联合，提升全球竞争力；深化全面预算动态

管理体系，密切关注各项财务指标，强化内控合规；进一步强化客户服务，以客户价值为导向，加强技术迭代更新，夯实产品质量，与客户携手互利共赢共成长；推行 GMP 常态化管理，进一步加强质量控制和安全管理，确保产品质量和安全，力争更多项目通过 FDA/EMA 等国际权威机构审计，打造具有国际竞争力的高质量发展生产力；紧跟时代浪潮，加强数字化建设与 AI 赋能，依托全球化商务仓储网络，逐步完善信息化管理+技术专家服务的赋能体系，进一步提升品牌的国际影响力；同时，公司将注重市值管理，提升公司市值，要求领导者发挥“管理价值”，去庸补强，强化“经营型人才”培养，不断精进，积极探索未来的发展新方向，实现公司可持续高质量发展。感谢您对公司的关注。

6、公司号称是 CDMO 细分行业 ADC 中的第一梯队，但这几年 CDMO 收入基本没有增长，这与药明生物等 ADC 中的第一梯队差别很大，这是什么原因导致的？

回答：尊敬的投资者您好，在生物医药投融资低迷、创新药行业发展增速放缓的大环境下，国内创新药企业竞争加剧，市场份额向头部集中，行业分化严重，强者恒强的“马太效应”愈加显著。公司后端业务主要聚焦于特色仿制药原料药及其相关中间体和创新药 CDMO。截至 2025 年第一季度末，公司后端业务在手订单金额约 5.7 亿元，同比增长超 33%。

ADC 领域是创新药高壁垒、扩展性强的优质赛道，属于交叉学科，包含大分子的抗体部分、小分子的毒素部分、ADC 的偶联部分（属于早期新科学）等。作为国内 ADC Payload-Linker 研究的先行者，基于 ADC 领域多年的深耕和积累，公司构建了丰富多样的 Payload-Linker 成品库，具有丰富的毒素-连接子的合成、质量研究和高活操作经验。公司较强的专业能力和丰富的项目研发经验可高效高质量地为客户提供专业 CDMO 服务。在 ADC 早期发现到 CDMO 小分子领域当中，公司目前处于第一梯队。2024 年，公司 ADC 项目数超 110 个。

为快速补齐 ADC 大分子部分能力，打造全球领先的“ADC 全产业链一体化 CDMO 平台”。公司构建了以上海、马鞍山、重庆为核心的“三位一体”XDC 全方位服务体系，形成覆盖 Payload-Linker 开发、抗体发现、

偶联工艺优化至商业化生产的全链条闭环服务能力。截至 2024 年末，公司安徽马鞍山研发中心 ADC 高活产线已增加至 5 条。2025 年 3 月，公司重庆皓元抗体偶联 CDMO 基地建设也已正式投产运营。未来，公司仍将持续夯实 ADC 业务发展，加速实现更多客户订单落地、产能释放以及全流程服务能力提升，推动公司 ADC 业务稳定向好。感谢您对公司的关注。

7、请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？

回答：尊敬的投资者您好，2024 年，公司全年实现营业收入 22.70 亿元，同比增长 20.75%；实现归属于母公司所有者的净利润 2.02 亿元，同比增长 58.17%，业绩增长韧性凸显。报告期内，公司坚持“现金为王”，强化“人财融合、业财联动”，围绕提质增效，精进内部运营和管理。2024 年公司 ROE 提升至 7.61%，同比增加 2.39 个百分点；基本每股收益 0.96 元/股，同比增加 57.38%；2025 年一季度，公司 ROE 同比增加 1.48 个百分点，基本每股收益同比增加 275.00%，盈利能力显著提升。感谢您对公司的关注。

三、预征集问答

1、建议公司加大分红，中期分红 10 送 5 派 5 元。

回答：尊敬的投资者您好，公司于 2024 年 4 月 25 日披露了《未来三年（2023-2025 年）股东分红回报规划（修订稿）》，《修订稿》中明确提出基于公司的长远和可持续发展，综合分析公司经营发展实际、股东要求和意愿、社会资金成本、外部融资环境等因素，充分考虑公司目前及未来盈利水平、现金流量状况、项目投资资金需求、银行信贷及债权融资环境等情况，在平衡股东的合理投资回报和公司长远发展的基础上做出合理安排。

2024 年度，在综合考虑盈利能力、现金流状况、未来发展需求等因素情况下，公司以实施权益分派股权登记日的公司总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.50 元（含税），合计分配的现金红利的含税总额为 3,163.68 万元（调整后），加上 2024 年中期分红，2024 年度公司全年现金红利总额达 4,007.40 万元，占 2024 年度归属于上市公司股东净利润的

19.88%。

公司始终致力于各项业务的可持续发展，不断提升运营质量和盈利能力，以增强公司给予投资者长期、持续回报的能力。未来，公司也将在确保在建项目及业务发展等需求的基础上，制定合理的利润分配方案，优化落实打造可持续发展的股东价值回报机制。感谢您对公司的关注。

2、2024 年付息债务比例 35.24%，长期借款同比增加 25.58%。请介绍一下可转债发行（筹资活动现金流+93.42%）对资本结构的优化作用，以及 2025 年到期债务的偿付计划（如是否存在再融资需求）。

回答：尊敬的投资者您好，可转债通常具有较长的转股期，发行后短期内无需偿还本金，避免了直接债务融资的集中到期压力，显著改善债务期限和成本结构，可转债的顺利发行为公司长远发展奠定了夯实的基础。公司会结合到期债务明细评估再融资需求，优先通过经营性现金流和存量融资工具偿付，并同步储备多元化融资渠道以应对不确定性，感谢您对公司的关注。

3、2024 年应收账款 5.22 亿元（+23.94%），周转率降至 2.1 次（同比-8.91%），周转天数约 173.8 天。请说明信用政策调整（如账期延长）对现金流的影响，以及应收账款坏账计提比例是否覆盖潜在风险。

回答：尊敬的投资者您好，2024 年，公司全面回归以利润和现金流为中心，聚焦主业，2024 年公司经营性现金流同比转正至 38,196.03 万元。

公司对客户的信用政策没有调整，根据《企业会计准则》及公司会计政策，公司基于审慎原则，应收账款坏账计提充分，公司未来会加强应收账款的管理，加强内部控制，将坏账风险降到最低。

4、公司服务全球超 1.1 万家客户，请介绍一下核心客户（如跨国药企、CRO 公司）的合作年限、订单复购率，以及大客户依赖风险的具体管理措施。

回答：尊敬的投资者您好，2024 年，公司前五名客户销售额 32,866.27 万元，占年度销售总额 14.48%，公司不存在客户依赖风险，感谢您对公司的关注。

5、2024 年国际业务收入占比 38.2%，前端业务境外市场集中于美欧日韩，后端业务以日韩、印度为主。请介绍一下境外收入中高毛利区域（如欧美）的占比变化，以及海外仓储中心（如美国、欧洲）的运营效率对订单响应速度的提升效果。

回答：尊敬的投资者您好，公司坚持全球化发展战略，经过多年的布局和推广，业务已遍及全球多个国家和地区，美国单一市场营收占比较低。全球化、品牌化是公司的重要发展战略，公司除了在美国之外，不断完善海外销售渠道、加强海外仓储建设、优化供应链与仓储体系，持续提升全球服务能力。

2023 年在欧洲、印度建立了商务仓储中心，当前公司在积极开拓日韩市场，依托智能化的供应链管理系统，各区域仓储可以实现高效联动，支持跨区域灵活调配，能够及时高效的满足不同地区新药研发需求，全面增强高效交付的供应链效能。感谢您对公司的关注。

6、2024 年公司承接 ADC 项目超 110 个，12 个小分子产品完成 FDA sec-DMF 备案，但未披露 ADC 相关收入规模。请介绍一下 XDC Payload-Linker CMC 一体化平台的技术优势（如偶联工艺多样性），以及在全球 ADC 药物研发供应链中的竞争地位（如客户覆盖比例、项目管线阶段分布）？

回答：尊敬的投资者您好，ADC 领域是创新药高壁垒、扩展性强的优质赛道，作为国内 ADC Payload-Linker 研究的先行者，2024 年，公司承接的 ADC 项目数超过了 110 个，活跃客户超过了 990 家，展现了强大的服务能力和市场影响力。公司构建了上海、马鞍山、重庆三位一体的 XDC 服务体系，高效赋能全球客户。

截至 2025 年 3 月底，公司申请 ADC 相关的国内发明专利 12 项，国际发明专利 2 项，完成了 13 个与 ADC 药物相关的小分子产品美国 FDA DMF 的备案，在马鞍山研发中心有 5 条 ADC 产线实现高效运营。在技术体系方面，公司成功构建了 XDC Payload-Linker CMC 一体化服务平台，该平台集成 CMC 及 CDMO 服务，涵盖分子设计、定制合成、工艺优化、质量研究、non-GMP/GMP 生产及注册申报等服务。同时，公司密切跟踪新领

域、新技术，整合多种先进的偶联技术，搭建了多元的偶联技术及检测平台，可为客户提供灵活定制的偶联药物筛选、偶联样品制备、偶联工艺开发及优化方案，加速 XDC 管线研发进程。今年 3 月，位于重庆国际生物城的抗体偶联药物（ADC）CDMO 基地正式投用，可提供从毒素、连接子合成到抗体偶联及制剂灌装的全链条服务。在 ADC 早期发现到 CDMO 比较细分专业的领域当中，公司处于第一梯队。感谢您对公司的关注。

7、2024 年研发费用 2.24 亿元（+1.26%），占营收 9.87%，重点投入 AI 药物设计、多肽合成等领域。请具体介绍一下 AI 技术在化合物设计、合成路线优化中的具体应用案例（如 MegaUni 库的使用效率），以及多肽业务 600 余个化合物开发的商业化进展？

回答：尊敬的投资者您好，公司积极拥抱前沿技术，深度融合 AI 技术，构建了包含 MegaUni 库在内的多个兼具新颖性、多样性、潜在成药性的独特化合物库，依托生成式 AI 技术，缩短研发周期，助力新颖产品的设计以及新合成方法的开发，全面覆盖生物医药领域的小分子化合物应用场景。今年 4 月底，公司与华东师范大学正式签署合作协议，共同建立“AI 药物探索联合实验室”，依托校企双方的科研优势与产业资源，重点突破 AI 技术在药物研发领域的创新应用，构筑“AI+生物医药”创新高地，为国内新药研发及科研成果转化注入强劲动力。感谢您对公司的关注。

8、2024 年前端业务收入 14.99 亿元（+32.41%），其中分子砌块（+35.7%）与工具化合物及生化试剂（+31.2%）增速显著。请说明分子砌块中高附加值产品（如手性分子砌块、复杂环系化合物）的收入占比及增速，以及工具化合物在抗肿瘤、免疫炎症等前沿领域的应用拓展情况，以及对于 2025 年的业绩会有什么影响？

回答：尊敬的投资者您好，在前端生命科学试剂板块，公司已成为全球领先的科研化学品和生物试剂供应商，公司产品种类新颖、齐全，是细分市场的重要参与者之一。近几年，公司致力于将工具化合物积累的成功经验、管理模式及市场策略复制到分子砌块业务，致力于将分子砌块业务培育成公司业绩增长的第二引擎。

2025 年公司将持续推进“产业化、全球化、品牌化”的发展战略，坚

持以客户价值为导向，守正创新，不断探索新技术、新模式，强化团队合作与精益运营，全力推进提质增效，加速推动战略目标实现。在业务端，公司分子砌块业务持续加速国际化、品牌化战略，积极开拓国际市场；工具化合物业务在加速新产品新管线上线的同时，持续推动国际化、品牌化，维持稳定增长。后端业务持续加速推进产业化、国际化，加速原料药产品的落地，加速 GMP 体系触发并顺利通过 FDA 认证，积极推动产能利用率，不断强化各业务板块竞争力。公司三个业务引擎共同推动整体业绩再上新台阶。2025 年我们会争创更加优异的业绩，来回报投资者的厚望与信任，感谢您对公司的关注。

9、公司经营现金流量净额 2024 年大幅增加，主要原因是加大销售回款力度，控制采购规模，2025 年能否继续延续良好的趋势？公司有哪些进一步优化的措施？

回答：尊敬的投资者您好，公司坚持长期主义，持续聚焦主业，强化内控体系及合规管理，深入推进精益化运营，严格控制成本费用，合理规划在建工程，提高人效；同时加强应收账款管理，提高库存周转效率，合理规划现金流，为公司的长远发展奠定坚实基础。感谢您对公司的关注。

10、2025Q1，公司的短期借款/长期借款余额分别是 6.9 亿和 2.8 亿，相比 2024 年末增加较多，在公司完成可转债发行后，有息负债反而增加了，请问是什么原因？后期公司对这些借款有什么安排？

回答：尊敬的投资者您好，公司有息负债增加主要系可转债发行。未来，公司会做好资产负债率的管控，并结合到期债务明细评估再融资需求，优先通过经营性现金流和存量融资工具偿付，并同步储备多元化融资渠道以应对不确定性，感谢您对公司的关注。

11、公司 2024 年计提的资产减值损失金额合计 13,135.96 万元。主要是受产品预计售价及相关存货库龄影响，计提的存货跌价准备较多。请问今年的资产减值情况预计如何？公司如何优化存货的计划？

回答：尊敬的投资者您好，公司产品包括应用于药物开发前端的生命科学试剂，以及药物开发后端的原料药、中间体和制剂。前端业务方面，

丰富的产品种类、合成经验以及快速响应能力是公司开展相关业务的核心竞争力所在；后端业务方面，公司主要聚焦于特色仿制药原料药及其相关中间体和创新药 CDMO 业务，根据业务需求需要储备一定的药物原料药和中间体。

结合自身业务特点及存货的风险特征，公司制定了严格的存货跌价准备计提政策，分子砌块及中间体、原料药和制剂产品按照资产负债表日成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益；工具化合物除按照上述政策计提跌价准备外，基于其成品毛利率高、周转率低的风险特征，进一步按照库龄计提跌价准备。公司的存货跌价准备与业务发展阶段相匹配，且对于保障公司未来营业收入的持续增长具有必要性。

公司高度重视存货的管理，通过动态优化产品矩阵与库存结构实现周转效率的显著提升。目前前端产品种类数基本处于稳定态势，叠加国际化市场布局的加速推进以及全球供应链调拨体系的不断完善，将进一步提升公司产品周转效率。感谢您对公司的关注。

12、公司年报提到 2024 年新投产了不少后端业务的产能，请问目前这些新增产能的产能利用率是多少？今年能否给后端业务带来更大的增量业务？

回答：尊敬的投资者您好，为充分满足下游客户对 GMP 商业化产能的需求，快速推进后端业务的发展，公司围绕一体化服务与全球化目标，构建了 4 个 1 的生产体系，即“1 个原料药工厂+1 个制剂工厂+1 个高端中间体工厂+1 个 ADC CDMO 工厂”，积极提升后端业务的综合竞争力。

2024 年，江苏启东制剂 GMP 生产基地稳定运行；山东菏泽、安徽马鞍山以及重庆抗体偶联药物 CDMO 基地建设有力推进，其中，马鞍山产业化基地项目一期中 3 个生产车间于 2024 年末均已达到可使用状态；安徽马鞍山研发中心 ADC 高活产线增加至 5 条，强化了 ADC 药物相关生产与研发能力；2025 年 3 月，重庆皓元抗体偶联 CDMO 基地建设也已正式投产运营，进一步扩充了 ADC CDMO 业务版图。公司“起始物料-中间体-原料药-制剂”一体化综合服务平台日趋完善。

目前，公司正加速推进 GMP 体系认证进程，重点推进 FDA 认证，开拓全球市场，通过工艺优化与产能利用率提升，推动原料药及中间体快速实现规模化生产。感谢您对公司的关注。

13、公司 2024 年的研发人数比上一年少了一些，请问具体是什么情况？2025 年研发人员的安排会是怎么样？

回答：尊敬的投资者您好，公司是研发驱动型企业，技术创新是公司生存和发展的核心竞争力。基于各业务板块研发的不同环节，公司已经形成了独具特色的业务模式和持续创新机制，并掌握了多种技术手段，形成了十大核心技术平台。过去几年，公司每年研发投入占比均超 10%。2024 年，公司研发投入 2.27 亿元，同时，公司一直以来，持续完善绩效考核制度及短期/长期激励制度，加强人才队伍的建设，实现战略型、复合型人才梯队的持续优化，激发员工的创新动能。截至 2025 年一季度末，公司拥有技术团队人员超 2,000+人，其中硕博人员约 500 人。2024 年公司加强内部治理，也积极推进提质增效计划，研发人数的变化属于正常的团队结构调整，2024 年研发人员平均薪酬较上年同期略微增加。感谢您对公司的关注。

14、2024 年销售费用同比+33%，超过了收入增速：公司解释为加速推进全球化，积极开拓国内国际市场，销售收入增长，销售费用推广费和业务招待费伴随上升，请问后续是否还继续快速增长？公司有什么相应的合理管控手段？

回答：尊敬的投资者您好，公司的销售费用主要用于支付职工薪酬、推广费、办公费、差旅费等，其中职工薪酬、推广费合计金额占比较高。主要系公司加速推进全球化和品牌化战略，加强全球销售队伍建设，积极开拓国内国际市场，随着全球化市场的开拓，销售收入增长，销售费用有所提升。感谢您对公司的关注。

15、2024 年公司海外业务的毛利率情况较好，是否基本是前端业务？目前美国对中国的关税关系下，加上美国将要对药品价格进行降价的措施，是否会影响公司的相关海外业务？公司有什么计划可以应对？2025 年

公司海外业务增长计划如何？

回答：尊敬的投资者您好，2024 年，公司实现营业收入 22.70 亿元，同比增长 20.75%；主营业务毛利率同比提升至 48.09%。报告期内，公司前端生命科学试剂业务收入为 14.99 亿元，占比约为 66%，毛利率为 62.21%。

海外市场开拓方面，公司坚持全球化发展战略，经过多年的布局和推广，业务已遍及全球多个国家和地区，美国单一市场营收占比较低。美国关税调整和可能发生的药价调整对公司的影响整体可控，公司经营情况一切正常。

全球化、品牌化是公司的重要发展战略，公司除了在美国之外，2023 年在欧洲、印度建立了商务仓储中心，当前公司在积极开拓日韩市场。公司也将密切关注国际环境变化，积极加强新市场的开拓，灵活应对复杂多变的外部环境，保障公司的长期稳定发展。感谢您对公司的关注！

16、2024 年公司全年前端业务收入快速增长，同时毛利率也开始恢复，是一个很好的迹象；不过后端业务受到下游需求疲弱、价格竞争持续加剧等不利影响，收入几乎没有增长，毛利率也下滑较多。请问后端业务以上问题能否改善？

回答：尊敬的投资者您好，公司后端业务主要聚焦于特色仿制药原料药及其相关中间体和创新药 CDMO。2024 年，公司实现后端营业收入 7.55 亿元，其中，创新药收入 4.87 亿元，占后端收入比例 64.6%；仿制药收入 2.68 亿元，占后端收入比例 35.4%。

面对后端激烈的竞争，公司后端业务有毛利率提升计划，一方面将持续加速推进产业化、全球化，加速后端国际商务开拓及前后端商务联合，提升全球竞争力；同时积极调整业务和客户向高毛利的方向发展，加速原料药产品的落地，加速 GMP 体系触发并顺利通过 FDA 认证，积极提升产能利用率；持续加强 ADC 业务的技术迭代更新，持续完善抗体偶联一体化平台的建设，加强公司在 ADC 方面抗体偶联一体化的生产能力，提升公司各产能利用率，尽快实现 CDMO 业务的高质量发展；持续优化工艺，提升经营质量，不断强化后端业务板块竞争力。感谢您对公司的关注！

17、公司前端业务的市场竞争环境在 2025 年是否有所改善？是否还有价格战的影响？

回答：尊敬的投资者您好，公司产品价格主要受供需关系、市场竞争等多种因素决定。目前公司前端分子砌块业务在无序竞争与内卷后进入更加理性的发展阶段，产品价格随市场逐步企稳，公司工具化合物业务在业务竞争中占据有利地位，价格比较稳定。感谢您对公司的关注！

18、2024 年原料药和中间体、制剂业务业绩表现：收入 7.55 亿元，同比增长 2.49%，在手订单同比增 18.5%。增速相对不高，请问具体原因是什么？2025 年的增速预计如何？毛利率大概会是什么水平？

回答：尊敬的投资者您好，2024 年，公司后端原料药和中间体、制剂业务在下游需求疲弱、价格竞争持续加剧等不利情况下，加大了市场开拓力度，收入仍实现了小幅增长。2025 年，公司将加速推进 GMP 体系国际化进程，重点布局 FDA 认证以开拓全球市场，并通过工艺优化与产能利用率提升，推动原料药及中间体规模化生产。截至 2025 年一季度末，公司后端业务在手订单金额同比增长超 30%，客户需求增长显著。感谢您对公司的关注。

19、2024 年分子砌块业务业绩表现：收入 4.17 亿元，同比增长 35.7%。2025 年能够继续较快增长？毛利率水平能否继续保持？

回答：尊敬的投资者您好，公司深耕分子砌块业务多年，拥有高壁垒、种类丰富、结构多样的产品基础，具备较强的定制研发能力，并打造了全球多地的商务仓储中心，目前已经形成了明显的品牌效应，并致力成为全球市场重要参与者之一。近年来，公司积极将工具化合物积累的成功经验、管理模式及市场策略复制到分子砌块业务，致力于将分子砌块业务培育成公司业绩增长的第二引擎。感谢您对公司的关注！

20、2024 年工具化合物和生化试剂业务业绩表现：收入 10.82 亿元，同比增长 31.2%，占公司总收入 47.7%，毛利率较高，贡献主要利润和现金流。请问该业务 2025 年的预计情况如何？收入能否保持较快增速，毛利率能够继续提升？

	回答：尊敬的投资者您好，公司工具化合物和生化试剂业务处于优势地位并具备较强的国际影响力，是公司业绩增长的第一引擎，也是公司现阶段的利润和现金流中心，持续保持了较高的收入和利润增速，竞争优势稳固。2025 年，公司将继续加速新产品管线布局和技术迭代，打造差异化竞争优势，增强竞争力；依托全球化商务仓储网络，逐步完善信息化管理+技术专家服务的赋能体系，进一步提升品牌的国际影响力。预计全年将保持业绩稳定增长，毛利率水平相对稳定。感谢您对公司的关注！ 21、公司皓元医药 2025Q1 业务板块中毛利率较高的前端生命科学试剂业务同比增长多少？后端业务同比增长多少？ 回答：尊敬的投资者您好，2025 年一季度，公司实现营业收入 6.06 亿元，同比增长 20.05；公司整体毛利率同比提升 7.78 个百分点至 48.58%。报告期内，公司业务板块中毛利率较高的前端生命科学试剂业务增长更好一些，收入占比相较上年同期有明显提高。感谢您对公司的关注！
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 5 月 20 日-2025 年 5 月 23 日