

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 6 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	国泰海通证券、招商基金、国寿养老保险、嘉实基金、兴证全球基金、西部利得基金、万家基金、重阳投资、东吴证券、长信基金
时间	2025 年 6 月 25 日-26 日
会议方式	现场参会、通讯方式
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：沈卫红
投资者关系活动主要内容介绍	1、2024 年公司前端业务增长明显，请简要介绍下公司各业务的收入占比情况？2025 年前端业务有望持续保持这一增长趋势吗？ 回答：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，产品种类新颖、齐全，是细分市场的重要参与者之一。其中，公司工具化合物及生化试剂品牌处于国内龙头地位并具备较强的国际影响力，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；分子砌块业务借鉴工具化合物积累的成功经验、管理模式及市场策略，实现业绩快速增长，是公司培育打造的业绩

增长“第二引擎”。2024 年，公司前端生命科学试剂业务实现营业收入 14.99 亿元，同比增长 32.41%，占公司总营收的 66.0%。其中，分子砌块业务收入 4.17 亿元，同比增长 35.7%；工具化合物和生化试剂业务收入 10.82 亿元，同比增长 31.2%。

2025 年，公司分子砌块业务将持续加速国际化、品牌化战略，进一步加强海外市场开拓力度；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，以推动公司整体业绩再上新台阶。

2、公司在美国、欧洲等地新设的海外仓储中心对海外市场开拓及运营效率提升帮助大吗？请简要介绍下公司国际化进展？

回答：公司始终坚持全球化发展战略、运用国际化运营及管理方式，有效整合公司资源，加速海外市场拓展，同时建立了覆盖全球的网络销售平台，快速响应和满足客户需求。经过多年的布局和推广，已在全球范围内建立了多个商务中心，拥有丰富的海外营销经验，在美国、欧洲、日本、韩国、印度、东南亚等国家或地区组建了商务团队，与国内专业技术团队进行跨区域协同，可快速响应全球客户的需求。

公司专业的技术团队，在业务覆盖范围内均可实现及时的售前、售后技术支持，帮助客户定制化选择合适的产品、指导客户对产品的使用，提升了客户的满意度，已形成了一定的口碑效应。同时，技术团队不断更新产品的技术信息，提高产品知识体系的专业性和丰富程度，坚持以客户为中心，树立专业形象，增加客户对公司品牌的认可度。

依托智能化的供应链管理系统，公司国内外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。2024 年，公司国际业务收入占比接近 40%。

3、关注到公司近期在参加世界制药原料中国展（CPHI China 2025），展会上是否有感受到需求端市场环境好转，接单相较于之前更容

易些吗？如何看待未来行业发展情况？

回答：根据数据显示，2020 年全球原料药市场规模 1,750 亿美元，预计未来几年全球对原料药的需求将保持增长，到 2026 年市场规模将上升至 2,459 亿美元，年复合增长率将超过 5.8%。中国作为原料药出口和生产大国，在全球原料药市场中占有重要地位。

公司的创新药中间体、原料药和制剂开发业务属于创新药 CDMO 行业，该行业的发展与创新药行业的发展息息相关。从市场规模来看，全球 CDMO 行业处于持续放量发展的趋势，保持较高的市场景气度。数据显示，2017 年至 2021 年，全球 CDMO 市场规模从 394 亿美元增长至 632 亿美元，复合年增长率为 12.5%。预计 2025 年将达到 1,243 亿美元，2030 年将达到 2,310 亿美元，2021 年至 2025 年和 2025 年至 2030 年的复合增长率分别将达到 18.5% 和 13.2%。而 2022 年以来，国内创新药企业投融资项目数量及金额均有所下降，创新药 CDMO 行业的增速有所放缓，竞争加剧。中国 CDMO 行业经历了前期的高速发展阶段，虽然整体市场供需情况出现暂时性失衡，但随着美元加息周期结束带来的融资环境变化、国内 CDMO 公司一体化能力的拓展以及在全球供应链地位的提升，长期来看仍面临良好的发展前景。

2024 年，公司后端原料药和中间体、制剂业务加大了市场开拓力度，收入实现了小幅增长。2025 年，公司持续加速推进 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。目前公司在手订单较一季度末有一定程度的增长，业务拓展持续稳健进行。具体经营情况敬请关注公司后续的定期披露和相关公告。

4、请简单介绍下公司服务的终端客户情况？

回答：公司服务的客户群体众多、需求各异，业务的竞争优势不仅体现在产品的合成难度和新颖性，也体现在产品品类的丰富程度和跟随药物研发趋势快速更新的能力。公司分子砌块和工具化合物业务主要在药物发

	现阶段提供毫克到千克级的产品和技术服务。凭借在药物化学和有机合成领域的技术优势，和多年深耕小分子药物研发行业的经验，公司已经形成了一定的客户群体和市场规模，是国内分子砌块和工具化合物领域较具竞争实力的参与者之一。在中间体、特色原料药和制剂业务领域，公司致力于打造客户信赖的全球 CRO&CDMO 合作伙伴。 公司终端客户多样，以企业客户为主，包括 Pfizer、JNJ、Lilly、MSD、Roche 等跨国医药巨头，及美国国立卫生研究院（NIH）、清华大学、北京大学、哈佛大学、牛津大学、剑桥大学等科研院所及高等院校；并与 Thermo Fisher、Sigma-Aldrich、eMolecules、Namiki、VWR 等海外知名药物研发试剂专业经销商建立了稳定的合作关系，持续为客户提供优质产品及科研服务。公司根据不同区域、不同类型客户的需求，采取有针对性的销售模式。 5、请简单介绍下公司在 AI 技术方面有哪些布局和进展？ 回答：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。 此外，公司致力于开展小核酸药物、多肽药物、ADC 药物等新型药物的技术研发，打造小核酸药物和多肽药物研发技术平台，以 AI 计算机辅助药物设计技术为手段，提高小核酸药物和多肽药物开发的服务能力。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 6 月 25 日-26 日