

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 8 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	中信证券、中信建投证券、中泰证券、中金公司、浙商证券、招商证券、长江证券、兴业证券、天风证券、太平洋证券、山西证券、平安证券、开源证券、华创证券、国泰海通证券、国盛证券、广发证券、东吴证券、东方证券、东北证券、西部证券、国海证券、华西证券、上海证券、信达证券、方正证券、湘财证券、德邦证券、光大证券、国都证券、华安证券、西南证券等共计 160 余位机构投资者参会
时间	2025 年 8 月 29 日
会议方式	通讯方式
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：张玉臣
投资者关系活动主要内容介绍	1、2025 年上半年，公司整体营收及各业务板块具体情况如何？ 回答：2025 年上半年，公司实现营业收入 131,094.28 万元，同比增长 24.20%，其中境外业务收入 56,102.67 万元，同比增长 39.78%；实现归属

于母公司所有者的净利润 15,176.15 万元，同比增长 115.55%。

公司前端生命科学试剂业务营业收入 90,417.72 万元，同比增长 29.2%，占公司主营业务收入比重约 69.4%，实现毛利率 63.0%，同比上升 3.5 个百分点。其中，工具化合物和生化试剂业务收入为 64,635.84 万元，同比增长 31.4%；分子砌块业务收入 25,781.88 万元，同比增长 24.1%。公司原料药和中间体、制剂业务收入 39,934.27 万元，同比增长 13.6%，毛利率 17.8%。

2、2025 年上半年，公司前端业务增速近 30%，请简单介绍下该业务板块营收、盈利向好的主要原因？

回答：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，报告期内，工具化合物和生化试剂业务收入为 64,635.84 万元，同比增长 31.4%。公司分子砌块业务已建立起高壁垒、种类丰富、结构多样的产品体系，并具备较强的定制研发能力，通过打造全球化商务团队和借鉴工具化合物积累的成功经验、管理模式及市场策略，目前已经形成明显的品牌效应，是公司培育打造的业绩增长“第二引擎”，报告期内，分子砌块业务收入 25,781.88 万元，同比增长 24.1%。

2025 年上半年，公司前端业务营收、盈利向好主要系公司一方面凭借技术迭代与关键研发能力的协同效应，持续推进新管线研发驱动产品矩阵扩容，同时积极调整产品结构和备库策略，为业务稳健经营提供支撑；另一方面，在实现核心业务稳健发展的基础上，公司进一步优化国内外市场策略，持续加强市场开拓力度，通过海外商务仓储物流中心和国内前置仓协同，以及“直销+经销”的模式构建覆盖全球的销售网络、提高客户粘性，持续提升市场竞争力。截至报告期末，使用公司生命科学试剂产品的科研客户在国际知名期刊等学术刊物中，累计发表的文章约 60,000 篇，较上年末新增 1 万多篇，公司品牌知名度不断攀升。

3、请更新下公司上半年存货减值情况？

回答：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。2025 年上半年，公司计提资产减值损失（存货跌价准备）6,147.09 万元。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。此外，为了保证产品的库存质量，公司采用三年一次复检的机制，经过复检的产品，其合格率达 90%以上，公司也会加大这部分复检产品在后期转销力度，力争取得更好的营收和利润。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。

4、公司目前在 AI 技术的应用上有哪些探索？后续的发展方向如何展望？

回答：公司始终积极布局和关注 AI 制药相关业务发展，依托丰富的研发和产业化经验，已形成了自有的高价值海量数据库，深度探索 AI 与药物研发生产融合路径，以“小分子药物研发+AI 技术”为核心，整合大量化合物数据库以及 CADD/AIDD 技术，形成一站式药筛平台，提供一站式的从虚拟到实体的药物筛选服务，为药物研发者提供便捷、高效的药物筛选解决方案。同时，通过与业界顶尖 AI 创新药公司、合作伙伴等深度战略合作，重点在药物发现阶段进行模型打分、逆合成分析等探索，并将合作伙

伴可公开模型结合公司数据库形成整体服务，通过现有平台对外推广以赋能行业，致力于打造具有自主知识产权、技术领先的 AI 制药平台，赋能药物研发。

在运营管理方面，报告期内公司启动“智能数据分析平台”“系统智能交互平台”项目，分别通过研发易用且智能的数据分析平台，实现多元数据整合，提升数据驱动精益运营能力，以及通过多模态 AI 实现系统互操作+认知决策+自主执行，推进全业务场景 AI 能力覆盖。此外，公司正积极探索 AI 在制造端的应用，旨在赋能工艺开发，如流体制造板块等，从而促进研发端、开发端及制造端的协同发展。

5、请更新一下目前公司后端在手订单情况？

回答：2025 上半年，公司围绕工艺路线优化、国际市场拓展、质量管理体系建设、效率提升等持续突破，不断强化后端特色原料药和中间体、制剂业务全周期赋能能力。

公司聚焦重点项目、优势产品精细化管理，以“缩短药物研发周期，提高药物研发效率”为目标，通过加强工艺开发与优化力度，持续深化关键核心技术攻关；持续加速“出海”进程，聚焦海外市场拓展与本地化运营深耕，不断加强商务团队专业能力建设；坚持拓展有特色、有差异、有难度的分子及相关客户，并积极拓展 CDMO 一体化（从小分子到大分子）订单；同时通过制定精准化营销策略、拓展多元销售渠道等举措，高效对接国内外客户需求，提高客户响应效率，提升全球竞争力。

截至报告期末，公司原料药和中间体、制剂业务在手订单金额超 5.9 亿元，较上年同期增长 40.1%；承接的仿制药项目数共 419 个，其中商业化项目 83 个；创新药累计承接了 966 个项目，主要布局在中国、日本、韩国、美国和欧洲市场，有超 130 个项目已进入临床 II 期、临床 III 期及商业化阶段，有力助推了全球创新药研发产业的进程。

6、ADC CDMO 业务的中长期目标和发展战略。

回答：在 ADC 业务领域，公司作为国内 ADC Payload-Linker 研究的先

行者，具有丰富的毒素-连接子的合成、质量研究和高活操作经验，成功构建了 XDC Payload-Linker CMC 一体化服务平台，可提供分子设计、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。报告期内，公司承接 ADC 项目数超 70 个，截至报告期末，共有 14 个与 ADC 药物相关的小分子产品完成了美国 FDA sec-DMF 备案，参与 5 个 BLA 申报，服务能力与市场影响力持续提升。

为快速补齐 ADC 大分子的研发生产能力，公司搭建了多元的偶联技术及检测平台，并通过上海、马鞍山、重庆“三位一体”战略布局，构建了覆盖 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体系，可提供快速项目申报服务，并根据客户需求定制多种类型的抗体，加速客户从载荷-连接子开发、生物偶联工艺优化到临床及商业化生产的全流程转化。报告期内，公司加速推动国际化进程，携手国内外企业、科研院所开展合作，致力于整合前沿定点偶联技术与全方位 ADC 研发实力，加速推进具有差异化临床优势的创新 ADC 管线开发，为客户提供创新高效的解决方案。2025 年 3 月，重庆皓元抗体偶联 CDMO 基地已顺利投入运营，并于 6 月顺利通过欧盟质量授权人（QP）审计，截至报告期末，重庆皓元已有订单在执行中，目前，公司正积极有序推进重庆皓元的市场推广和项目推进进度，加快新建产能快速爬坡。未来，该基地将与上海总部创新中心技术平台、安徽马鞍山研发中心 ADC 高活产线形成高效联动，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，进一步巩固公司在 ADC 细分领域的领先地位，驱动全球化竞争力提升。

7、请简述公司未来发展战略？

回答：公司始终坚守长期主义理念，坚持创新研发驱动，围绕“产业化、全球化、品牌化”发展战略，持续聚焦主业。公司“工具化合物和生化试剂”“分子砌块”“原料药和中间体、制剂”三大引擎业务精益运营并协同发展。2025 年是公司的“共创之年”，公司迎来从“业务投入期”转向“战略收获期”的重要转折点。上半年，公司坚持以客户价值为导向，全球化进程加速，海外收入规模持续扩大；持续完善治理体系，不断

	吸纳人才，通过深化“前端+后端”一体化协同，全面推进提质增效，实现全年战略目标稳步提升。 未来，公司仍将围绕“产业化、全球化、品牌化”的发展战略，持续深耕主营业务，强化技术创新，不断优化治理结构和运营流程，通过进一步夯实核心竞争力、提升价值创造力和风险管理能力，提升公司的市场地位和品牌影响力。三个引擎共同推动公司业绩再上新台阶。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 8 月 29 日