

证券代码：688710

证券简称：益诺思

上海益诺思生物技术股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-003

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话交流会</u> ）
参与单位名称	东方证券、兴业证券、中金公司、中泰证券、东北证券、招商证券、国盛证券、中信建投证券、信达证券、浙商证券、东方证券、建信基金、华泰证券、前海开源基金、晨曦投资、海富通基金、弘晖基金等
时间	2025年9月1日
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事、总裁、核心技术人员 常艳 副总裁、财务总监 高晓红 董事会秘书 李燕
交流内容及具体问答记录	<p>一、公司背景介绍</p> <p>益诺思成立于2010年，是一家专业提供生物医药非临床研究服务为主的综合研发服务（CRO）企业，为国药集团下属中国医药工业研究总院有限公司的控股子公司。</p> <p>益诺思作为国内最早同时具备NMPA的GLP认证、OECD的GLP认证、通过美国FDA的GLP检查的企业之一，与国际标准接轨，具备了行业内具有竞争力的国际化服务能力，为全球的医药企业和科研机构提供全方位、符合国内及国际申报标准的新药研究服务。</p> <p>二、2025年半年度整体业绩表现情况</p>

报告期内，受国内医药行业投融资放缓和市场需求增长放缓的影响，市场竞争加剧导致销售订单价格下降，利润空间被压缩，公司营业收入 37,522.86 万元，净利润为 354.64 万元。

报告期内，公司新签订单金额为 5.32 亿元，同比上涨 7.39%；在手订单金额为 11.12 亿元，较 2024 年末增长 14.29%；新签 IND+NDA 项目数同比增长 6.86%。公司实现海外市场新签订单金额同比大幅增长。

三、投资者互动环节

1、中国创新药 BD 和二级市场火热是否带动一级市场融资和药企研发投入？

答：2025 年上半年，国内创新药行业在经历较长时间的下行周期后，迎来了一些积极信号。首先，2025 年上半年以来头部 MNC 对国内创新药资产关注度大幅提升，中国创新药 BD 出海成为常态。根据医药魔方统计，2025 年上半年中国医药企业 license-out 交易共 72 笔，交易总金额为 600.03 亿美元，已经超过 2024 年全年的交易总金额。TOP MNC 从中国引进交易数量占有所有交易的比例从 2021-2024 年的 12%提升到了 19%，交易总金额从 17%提升到 33%；其次，创新药投融资下降幅度趋缓。根据医药魔方统计，国内创新药一级市场的投融资事件共 194 起，同比下降 6.7%，下滑幅度已经显著收窄；第三，未盈利生物医药企业的上市通道重新开启。随着全球流动性改善为港股注入新的活力，上半年多家创新药企业纷纷选择登陆港交所。随着 7 月科创板第五套上市标准的重启，也为优质创新药企业登陆资本市场提供了新的舞台。随着创新药发展的大环境改善，公司也将迎来新的发展机会。

2、25H1 国内新签订单量价趋势？

答：报告期内，公司整体业务规模保持稳定，公司新签订单金额为 5.32 亿元，同比上涨 7.39%；在手订单金额为 11.12 亿元，较 2024 年末增长 14.29%；从销售端来看，2025 年公司各业

务板块齐头并进，其中核心业务 IND（新药临床试验申请）和 NDA（新药上市申请）的新签项目个数合计同比增长 6.86%，彰显了公司强大的市场拓展能力。

3、公司上半年海外安评业务和客户开拓计划是怎样的？

答：报告期内公司海外布局成效显著，海外业务新签订单同比大幅增长，公司在国际市场上的认可度和影响力逐步提升。通过在核心业务领域的深耕细作与市场拓展策略的有效实施，公司在服务的客户数量与项目类型上均实现增长。从销售端来看，2025 年公司各业务板块齐头并进，其中核心业务 IND（新药临床试验申请）和 NDA（新药上市申请）的新签项目个数合计同比增长 6.86%，彰显了公司强大的市场拓展能力。

在国际市场推广方面，公司加速海外商务 BD 团队及营销网络的进一步拓展，2025 年上半年高效实施全球营销网络布局，累计参与国内外行业展会 33 场。其中在国际市场方面，基于深度需求洞察，重点亮相 CBA-GP、SOT、JSOT、Bio Boston 等 6 场顶级会议，发表主题演讲 2 场、系统性提升了行业话语权；在国内市场方面，强化线上线下交互策略，通过自主主办研讨会 1 场及专业直播 4 场、协同承办行业论坛与培训交流活动 21 场，实现核心客户群体高效触达与合作关系深化。

国际化拓展是公司重点发展战略，未来公司将继续通过加强海外销售部建设，同时充分联合产业链上下游、产业资本合作伙伴等搭建多元化营销渠道，加速提升公司在国际市场上的认可度和影响力。

4、公司新产能建设及释放情况？产能利用率爬坡情况？

答：公司全资子公司南通益诺思实施的募投项目南通高品质非临床创新药物综合评价平台扩建项目 2.4 万平方米的设施已于 2025 年上半年取得实验动物使用许可证，全面进入 GLP 模拟运营阶段。南通益诺思同步整合放射影像评价中心、类器官技术平台

	<p>等特色资源，进一步强化放射性药物和新技术平台的技术壁垒，同期进行同位素设施 1800 平方米实验室扩建改造工程，竣工后将大幅提升放射性药物的评价服务能力，为细分领域业务增长注入新的动力。后续公司将会积极把握行业发展回暖的利好趋势，尽快加快产能释放，提高产能利用率。</p> <p>5、公司对未来的收并购有什么展望？</p> <p>答：公司在强化内生增长的同时，将持续聚焦主业，择机强化产业并购布局，系统性地挖掘符合战略方向的外延式发展机遇。逐步拓展上下游产业链服务，打造一站式服务解决方案，促进业务协同与资源整合，全面提速企业发展进程，持续提升公司的综合竞争力。如有相关进展情况会严格履行信息披露义务。</p> <p>6、上半年，类器官或者其他方式对于药效评价的布局及进展？</p> <p>答：类器官和器官芯片作为生物医学领域的新兴技术，近年来发展迅速，其应用场景持续扩展，为药物研发的重要工具之一。2025 年上半年，公司继续紧跟国际最新发展前沿技术，以市场需求与前瞻式布局相结合的科技创新双轮驱动模式，以临床转化效率与监管科学前沿为锚点，开发多项药物评价关键创新技术，不断提升公司的业务服务能力。报告期内在肿瘤药效、生殖、致畸、心脏、肠道免疫等 5 个方向建立了基于类器官模型的创新药物评价方法，对细胞组成、功能和关键标志物进行了鉴定，并采用已知药物对所建立的模型进行了初步验证，为候选药物非临床评价提供新的模式；完善了基于人工智能的毒性病理辅助诊断技术，完善了基于人工智能的毒性病理辅助诊断技术，构建了跨种属多脏器自主二分类诊断方法，并持续训练提升诊断准确率，有望缩短药物非临床毒性试验评价周期，提升药物研发效率。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 9 月 1 日