

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9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	东吴证券、中金公司、招商证券、信达证券、长城国瑞证券、博时基金、华夏基金、招商基金、泰康资产、仁布投资、明析资产
时间	2025年9月15日-17日
会议方式	通讯方式、现场参会方式
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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、今年上半年，公司生命科学试剂业务收入仍然保持高速增长，请简单介绍下该业务板块的差异化竞争优势是什么？</p> <p>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，公司产品种类新颖、齐全，是细分市场的重要参与者之一。2025年上半年，公司前端生命科学试剂业务营业收入9.04亿元，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6.46亿元，同比增长31.4%；分子砌块业务收入2.58万元，同比增长24.1%。</p>

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 年上半年，公司持续加速新产品管线布局和技术迭代，增强差异化竞争优势；依托全球化商务仓储网络，持续完善信息化管理+技术专家服务的赋能体系，深化质量与服务协同，进一步提升品牌国际影响力。截至上半年末，使用公司生命科学试剂产品的科研客户在包括 Nature、Science、Cell 等国际知名期刊在内的学术刊物中，累计发表的文章约 60,000 篇，公司品牌知名度不断攀升。高附加值的产品积累推动订单快速增长，2025 年上半年，公司生命科学试剂业务累计完成订单数量 51.7 万个。

公司深耕分子砌块业务多年，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”。2025 年上半年，公司持续进行市场策略优化与渠道深耕，注重产品价值与客户需求的精准匹配，推动客户规模与合作深度双向提升，助力国内外市场开拓；同时持续加强全球供应链建设，并通过优化调整产品结构、严密监控库存和升级交付体系等，全面提升全球服务响应能力。截至 2025 年上半年末，公司储备分子砌块约 9.5 万种。凭借技术实力与产品口碑，品牌认知度不断提升。

2、请介绍下 2025 年上半年公司研发支出变化情况？

回答：公司始终坚持创新驱动，助力推动新质生产力的实现，并且持续为全球的药品研发企业和科学研究机构提供高质量的产品和高水平的技术服务，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，以技术实力支撑公司持续进行产品开发和创新。2025 年上半年，公司研发投入为 1.17 亿元，较上年同期增长 4.23%，公司研发投入强度稳定，并持续加大在核心技术与产品创新上的投入，重点研发高通量筛选技术、

流体化学技术、生物催化技术、光化学技术等一系列绿色低碳技术，并深化其在制药及其他高附加值领域的应用场景，不断提升原料药和中间体业务技术服务能力，提高研发效率、降低研发成本。截至 2025 年 6 月 30 日，公司累计知识产权项目获得数量 284 个，其中发明专利 106 个，实用新型专利 87 个，外观设计专利 4 个，软件著作权 87 个。

3、在海外市场拓展方面，公司前端生命科学试剂业务与后端特色原料药和中间体、制剂业务的海外布局是否一致？

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。2025 年上半年，公司多维度发力加大对国际市场的深耕力度与精度。

在前端生命科学试剂业务板块，公司聚焦高难度、高附加值的分子砌块和工具化合物的定制合成服务，以技术优势驱动产品矩阵扩容，不断积累具有前沿价值的特色品类，构筑细分领域的差异化竞争壁垒；同时，依托海外商务仓储物流中心和“直销+经销”的模式，提升海外高端市场渗透率，持续提升细分市场竞争优势。在后端原料药和中间体、制剂业务板块，公司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；同时立足全球视野，完善国际化商务团队的梯队建设，加速国内外技术交流与资源对接；积极深化产业链合作，抱团出海，逐步构建全球化管理与服务体系。目前，公司已在美国、欧洲、日本、韩国、印度、东南亚等国家或地区组建了商务团队，服务于全球超万家的医药企业、科研院所、CRO 公司。2025 年上半年，公司实现境外收入 5.6 亿元，同比增长约 40%，境外业务收入占比提升至 43.0%。

从境外市场布局来看，公司前端生命科学试剂业务的境外市场主要集中在美国、欧盟、日韩等；公司后端原料药、中间体和制剂业务的境外市场主要集中在日韩、印度等，目前正在积极开拓美欧市场。未来，公司将坚持产业化、全球化、品牌化发展战略，有序推进公司业务国际化布局再进一步，同时，重点加强品牌建设，不断探索新技术、新模式，持续提升公司产品的品牌影响力和竞争力，形成立足中国的纵深供应格局，服

务全球客户。

4、公司的 ADC 大分子业务作为新进入者，如何通过差异化策略快速获取客户？

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。2025 年上半年，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。

5、请问上半年公司“提质增效”工作取得了哪些实质性进展？

回答：2025 年上半年，公司围绕“产业化、全球化、品牌化”发展战略，持续聚焦主业，“工具化合物和生化试剂”、“分子砌块”以及“原

	<p>料药和中间体、制剂”三大引擎业务精益运营并协同发展，经营质量与效率不断提升，“提质增效”工作取得了一定的成效。在经营效率方面，公司营业收入 13.11 亿元，同比增长 24.2%，归母净利润 1.52 亿元，同比增长 111.55%，均创同期历史新高；在费用管控方面，公司将预算管理作为核心指标，确保所有支出都严格限定在预算框架之内，整体费用率 31.25%，同比下降 0.76 个百分点；在应收账款方面，公司加强信用期及信用额度管理，加强逾期账款催收并持续关注应收账款的增长，应收账款周转率同比改善；在存货管理方面，公司实时监控产品产销动态，不断提高库存管理水平，通过差异化备库和营销策略等提升库存周转率。各项经营指标呈现积极向好的趋势。</p> <p>此外，2025 年上半年，公司通过控本降费、调整产品结构和备库策略、引入 AI 提升效率、持续加强国际市场开拓等措施，公司综合毛利率同比提升 3.69 个百分点至 49.07%。2025 年下半年，公司将继续聚焦主业，强化技术创新，进一步夯实公司核心竞争力，用更好的经营业绩回馈投资者的信任，维护公司在资本市场的良好形象，促进资本市场平稳健康发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 9 月 15 日-17 日