

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	☒ 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、广发证券、天风证券、国泰海通证券、兴业证券、长江证券、华泰柏瑞基金、申万菱信基金、富国基金、国寿养老、交银施罗德基金、华夏基金、兴证资管、贺腾资产、2025 年半年度业绩暨现金分红说明会
时间	2025 年 9 月 22 日-26 日
会议方式	通讯方式、现场参会方式、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 内审部负责人：张玉臣 财务总监：李敏 独立董事：王瑞
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司介绍 公司 9 月 22 日-9 月 24 日通过通讯及现场参会方式与投资者进行互动交流并于，就投资者关心的问题进行交流，并于 9 月 26 日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 2025 年半年度业绩暨现金分红说明会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、公司在 AI 制药领域布局较早, 中报提及‘AI+类器官+药物研发’三位一体平台。请问: ①目前 AI 技术对研发效率提升的具体量化指标(如: 项目周期缩短比例)? ②是否有 AI 驱动的管线进入临床阶段? ③如何应对 AI 技术落地不及预期或伦理审查风险?

回答: 尊敬的投资者您好, 公司积极布局 and 关注 AI 制药方面的发展, 公司在数据资源库以及 CADD/AIDD 技术方面的能力还是比较强的, 在药物研发全流程及运营中也深度布局, 打造了一站式药物筛选平台, 也利用 AI 算法提供化合物库定制化服务、AI 全流程赋能 CMC/CDMO 服务, 并在业务场景应用中推进 AI 能力覆盖, 提升运营效率。自 2021 年以来, 公司陆续与业界顶尖的 AI 创新药企、高校等建立战略合作, 合作范围涵盖“小分子药物研发+AI 技术”、“AI+类器官”、“MegaUni 库数据开放”等领域。未来, 公司也将基于我们强大的化合物库资源, 进一步完善公司数据库, 搭建“AI+药物研发”复合型人才梯队, 与我们的战略合作伙伴共同深耕新药研发领域, 持续完善平台建设、完善数据共享与隐私保护机制, 提升化合物筛选的质量和效率, 构建高质量的人工智能模型, 为药物研发注入动力。感谢您对公司的关注!

2、公司上半年的营收情况?

回复: 尊敬的投资者您好, 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%。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%。感谢您对公司的关注!

3、（1）未来还有没有和国外合作的 ADC CDMO；（2）和 sigma 后续是否存在明显的竞争关系？如果存在，这一块后续我们的竞争优势会有多大，终端用户接受度会有多高？

回答：尊敬的投资者您好，公司是我国较早开展 ADC Payload-Linker 研究的企业之一，凭借在 ADC 领域多年的深耕和积累，公司在 ADC 业务小分子领域形成了较强竞争优势。2025 年上半年，公司承接 ADC 项目数超 70 个，截至上半年末，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。目前，公司服务的项目中，部分产品已进入临床Ⅱ期、临床Ⅲ期或者新药上市申报阶段，随着客户项目研究的不断推进，公司项目所处研发阶段也会逐渐往下游延伸。今年 5 月，公司与韩国 ADC 生物技术公司 AbTis Co., Ltd.正式签署战略合作协议，致力于整合前沿定点偶联技术与全方位 ADC 研发实力，为客户提供创新高效的解决方案。公司也在美国成立了商务中心，积极推动 ADC 的出海业务。

未来，公司将继续坚持研发驱动，通过构建 ADC 全产业链闭环服务体系，持续打造覆盖研发到生产全链条的差异化服务能力，进一步巩固在 ADC 细分领域的领先优势。整合 Payload-Linker 开发、抗体发现及偶联工艺优化，强化多技术平台及产能集群优势；深化毒素开发与工艺创新，依托 AI 与绿色化学加速技术迭代；完善国际质量认证体系，提升客户粘性，驱动全球化竞争力的提升。感谢您对公司的关注。

4、公司研发投入 1.17 亿元，占营收 8.92%。请问：①如何评估 AI 制药等高风险项目的 ROI？②是否设立创新失败容错机制？③针对 ADC 领域客户集中风险（如前五大客户占比超 30%），是否有分散化策略？

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，过去几年，公司每年研发投入占比均超 10%。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。同时，公司内部制定有完善的考核制度及短期/长期激励制度，激发员工的创新动能，支撑公司持续紧跟技术前沿。感谢您对公司的

关注！

5、在手订单超 5.9 亿元，同比增长 40%。请问：①如何评估产能（马鞍山、重庆基地）是否匹配订单交付周期？②是否制定应急计划应对原料短缺或客户订单延迟？③内部审计如何监督 CDMO 项目的质量合规性（如 FDA 备案项目的审计跟踪）？

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。截至 2025 年上半年末，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%，公司后端业务增长潜力较大。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。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。目前公司整体项目进展正常，业务拓展持续稳健进行。感谢您对公司的关注！

6、中报披露拟每 10 股派 0.8 元，但现金流净额为负。请问：①在研发投入高增长（8.92%费用率）与产能扩张背景下，如何平衡现金分红与再投资需求？②是否考虑通过股票回购等方式增强股东回报？③针对投资者关注的‘成长性溢价’，公司未来三年资本开支计划如何分配（前端/后端/AI 平台）？

回答：尊敬的投资者您好，相关问题回复如下：

公司披露了《未来三年（2023-2025 年）股东分红回报规划》，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。

公司于 2025 年 8 月 29 日披露了《上海皓元医药股份有限公司关于 2025 年半年度利润分配方案的公告》（公告编号：2025-100）。中期分红方案具体如下：公司根据战略规划、业务发展需要，在保证公司正常资金需求的前提下，拟向全体股东每 10 股派发现金红利 0.80 元（含税），以截至 2025 年 8 月 27 日公司的总股本 212,098,765 股为基数计算，合计拟分配的现金红利总额为 16,967,901.20 元（含税），占 2025 年半年度归属于上市公司股东的净利润（未经审计）的 11.18%。本次利润分配不送红股，不进行资本公积金转增股本。

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。利润分配的具体实施安排请留意公司后续发布的权益分派实施公告。感谢您对公司的关注！

7、山东那一块规划的中间体以及原料药 50 亿的产值规模，这一块进度怎样？后续这一块是否存在这么大的需求能够兑现，客户后续主要是针对哪些客户？以及这一块的差异化优势在哪里，绑定的市场能否消化这一块的产能？

回答：尊敬的投资者您好，公司山东工厂正在积极推进原料药中间体产能的改扩建工作，目前各项建设工作推动有序进行中，感谢您对公司的关注！

8、中报显示经营活动现金流净额为负，有息负债同比增长 92%。请问：①现金流紧张是否因 CDMO 项目执行周期长导致回款滞后？②高负债是否主要投向 ADC 产能建设？③是否计划通过资产证券化（如 ABN）或股权融资缓解偿债压力？

回答：尊敬的投资者您好，相关问题回复如下：2025 年上半年，公司经营现金流净额为负主要系报告期内，公司持续加强市场开拓，进一步加大前端产品储备新增投入较多，同时，公司应收账款回款集中在下半年所致。公司高度重视财务指标的变化，积极采取切实有效的措施，对负债比例与负债结构实施监控和管理。现阶段，暂不考虑制定新增融资计划。感谢您对公司的关注！

9、前端毛利率 63%但后端仅 17.8%，期间费用率 31.25%。请问：①后端毛利率提升的具体路径（如优化成本结构或高附加值项目占比）？②销售费用同比增长 33.56%是否可持续？③如何控制研发费用占比？

回答：尊敬的投资者您好，相关问题回复如下：在后端业务板块，面对激烈的竞争，公司制定了符合发展实际的毛利率提升计划，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。在费用方面，2025 年上半年，公司围绕提质增效，精进内部运营和管理，持续开拓国内和国际市场，公司经营业绩有效提升，费用率控制良好，期间费用（销售、管理、研发、财务）共 4.10 亿元，整体费用率 31.25%，同比下降 0.76 个百分点。其中，销售费用 1.30 亿元，同比增长 33.56%，主要系报告期内公司加速推进全球化，积极开拓国内国际市场，销售推广费和销售人员增加所致；管理费用 1.46 亿元，管理费用率 11.13%，同比基本持平；研发费用 1.17 亿元，研发费用率 8.92%，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；财务费用 0.17 亿元，财务费用率 1.27%，同比持平。未来，公司将持续聚焦精益化运营，深挖提质增效潜力，通过实施全面预算动态管理以及可支配开支的有效管控，进一步实现整体费用率的优化。感谢您

对公司的关注！

10、公司连续入选‘中国医药 CDMO 企业 20 强’，但 ESG 评级未达行业头部。请问：①未来是否计划提升 ESG 披露透明度（如：碳排放、供应链责任）？②海外收入占比已达 42.8%，如何应对地缘政治风险（如：美国生物安全法案对 CDMO 的影响）？③是否建立海外合规团队应对 FDA、欧盟审计？

回答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注！相关问题回复如下：

① 公司积极践行可持续发展承诺，并不断完善 ESG 管理制度，全面推进 ESG 管理体系建设。参考国内外 ESG 披露准则、行业通行标准、主流评级指标及同业关注议题等，公司识别出 ESG 重要性议题并开展了双重重要性评估。2025 年 4 月，公司连续第二年发布《环境、社会和公司治理（ESG）报告》，并同步发布英文版报告，全方位展示 ESG 实践成果，有效沟通各利益相关方，积极履行企业社会责任。未来，我们将继续深化 ESG 实践，不断提升公司在环境、社会和公司治理方面的表现，为股东、员工、客户、社会和环境创造可持续的价值，为生物医药产业健康绿色发展贡献力量！

② 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，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。

③ 公司始终坚持构建与国际标准接轨、以市场为导向的质量管理体系，运用系统化思维持续优化和完善质量控制体系，目前，公司在安徽马鞍山产业化基地陆续建立了全面、完善的 cGMP 体系，安徽马鞍山产业化基地、山东菏泽产业化基地均取得 ISO“三体系”认证证书，江苏启东 GMP 生产基地也通过 ISO 14001 和 ISO 45001 认证，为进一步规范生产运行、开展经营活动、拓展国际市场等提供了坚实保障。2024 年，公司各产业化

基地通过客户审计 65 场，第三方审计 4 场，官方审计 10 场，获得客户及药监部门的高度认可。其中，2024 年 8 月，公司“零缺陷”顺利通过了美国 FDA 的 cGMP 现场检查。2025 年 6 月，公司重庆抗体偶联药物 CDMO 基地成功通过欧盟 QP 审计，标志着重庆皓元质量管理体系和生产能力已达到欧盟 GMP 标准。未来，公司持续坚持“一切为了客户，一切源于创新”的服务宗旨，以客户价值为导向，持续精进技术，优化服务体验，加速推进自有工厂 GMP 体系国际化认证进程，提升海外高端产品订单承接能力。关于公司 GMP 认证相关情况敬请关注公司后续披露的相关公告。感谢您对公司的关注！

11、2025 年中报显示公司前端业务营收同比增长 29.2%，后端业务增长 13.6%，但后端毛利率仅 17.8%。请问：①公司如何平衡前端高毛利与后端规模扩张的战略优先级？②后端 CDMO 项目（尤其是 ADC 领域）的漏斗效应是否显著？临床II/III期及商业化项目占比提升的具体时间表？③面对全球 CXO 行业竞争加剧，公司如何通过技术壁垒（如：AI 制药平台）巩固市场份额？

回复：尊敬的投资者您好，公司内部通过阿米巴、事业部管理制，各事业部有专业团队和人员经营和管理相关业务。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；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”。原料药中间体制剂是公司培育的业绩增长“第三引擎”，随着工厂产能的爬坡，业绩具有爆发式增长的空间。公司通过深化“前端+后端”一体化协同，全面推进提质增效，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，三个引擎共同推动公司业绩再上新台阶。感谢您对公司的关注！

12、估计什么时候 FDA 的认证？

回复：尊敬的投资者您好，公司始终坚持构建与国际标准接轨、以市场为导向的质量管理体系，运用系统化思维持续优化和完善质量控制体系，目前，公司在安徽马鞍山产业化基地陆续建立了全面、完善的 cGMP 体系，安徽马鞍山产业化基地、山东菏泽产业化基地均取得 ISO“三体系”认证证书，江苏启东 GMP 生产基地也通过 ISO 14001 和 ISO 45001 认证，为进一步规范生产运行、开展经营活动、拓展国际市场等提供了坚实保障。2025 年上半年，公司各产业化基地通过客户审计 38 场，第三方审计 4 场，官方审计 3 场，获得客户及药监部门的高度认可。2024 年 8 月，公司“零缺陷”顺利通过了美国 FDA 的 cGMP 现场检查；2025 年 6 月，公司重庆抗体偶联药物 CDMO 基地成功通过欧盟 QP 审计，标志着重庆皓元质量管理体系和生产能力已达到欧盟 GMP 标准。

未来，公司持续坚持“一切为了客户，一切源于创新”的服务宗旨，以客户价值为导向，持续精进技术，优化服务体验，加速推进自有工厂 GMP 体系国际化认证进程，提升海外高端产品订单承接能力。关于公司 GMP 认证相关情况敬请关注公司后续披露的相关公告。感谢您对公司的关注！

13、重庆皓元已经开始执行订单了，能介绍下重庆皓元目前订单情况和灌装制剂的首批交付的大概时间吗？

回复：尊敬的投资者您好，公司重庆皓元抗体偶联 CDMO 基地已于 2025 年 3 月顺利投入运营，并于 6 月顺利通过欧盟 QP 审计。该基地包含 1 条抗体蛋白原液商业化生产线；1 条 ADC 原液/偶联商业化生产线；1 条 ADC 原液制剂灌装商业化生产线。目前，重庆皓元已有订单在执行中，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，公司将坚持“以客户利益最大化”为准则，持续夯实 ADC 业务发展，优化工艺、降低成本、提升响应速度，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，为全球 XDC 新药研发与生产提供全方位支持。关于公司订单相关情况敬请关注公司后续披露的相关公告。感谢您对公司的关注！

14、公司存在部分关联交易（如向关联方采购设备）。请问：①如何

确保交易定价公允性？②高管薪酬与业绩挂钩比例是否合理（如净利润翻倍但部分高管薪酬未同步增长）？③是否建议设立更多股权激励覆盖核心技术人员？

回答：尊敬的投资者您好，相关问题回复如下：

针对合理的关联交易，公司严格遵循公开、公正、公平的市场原则，严格按照有关法律、法规、规范性文件及上市公司章程等有关规定履行决策程序，确保交易价格公允，并予以充分、及时地披露。

公司一贯重视优质人才的培养和引进及企业文化建设，秉持“以人为本”的经营理念，尊重人才，更重视人才。同时公司不断鼓励创新精神，实施科学的人力资源制度与人才发展规划，加快对各方面优秀人才的引进和培养，专业的人才队伍建设为公司的业务发展提供了强有力的保障。上市后，公司积极推行常态化股权激励，致力于实现公司、股东与员工携手共进、共享成果、共创未来。截至目前，已陆续开展多轮限制性股票激励计划及员工持股计划等多项激励计划，覆盖核心骨干和中高层管理者，紧密联结了股东、公司及员工利益，激发了团队活力和创造力，确保了团队的稳定性。

为进一步强化股东回报意识，健全利润分配制度，提高分红频次，为股东提供持续、稳定、合理的投资回报，公司发布了《皓元医药未来三年（2023-2025 年）股东分红回报规划》，彰显出公司对长期发展的坚定信心与可持续发展的良好形象。此外，公司加强对“少数关键”管理和培训，推动企业做强做优做大。感谢您对公司的关注！

15、公司存货余额高且计提减值 6,147 万元。请问：①如何确保分子砌块及中间体的库龄管理有效性？②复检合格率超 90%的产品，是否有针对性促销策略提升周转率？③是否建立动态预警模型监控存货跌价风险？

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。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。感谢您对公司的关注！

16、三季度预计什么时候发预告？

回复：尊敬的投资者您好！公司严格按照相关法律法规及规范性文件规定履行信息披露义务，目前公司已预约 2025 年 10 月 31 日披露《2025 年第三季度报告》，业绩及经营情况敬请关注公司后续披露的相关公告。感谢您对公司的关注！

17、请问公司今年有扩展其他业务的打算吗？

回复：尊敬的投资者您好，公司牢牢把握“产业化、全球化、品牌化”发展战略定力，稳步实施提质增效举措，优化业务布局，合理推进工程建设，为各项业务发展积势蓄能。公司也成立了战略投资部，未来也将一直保持对市场机会的关注，积极寻找与公司发展战略比较契合、有价值的优质项目和标的，未来不排除对一些合适的项目进行参股或并购。感谢您对

公司的关注！

18、公司现有股东人数？

回复：尊敬的投资者您好，截至 2025 年 9 月 19 日股东名册，公司的股东户数共 12,833 户。感谢您对公司的关注！

三、预征集问答

1、公司后续的业务增长可能来自于哪些行动计划/产品？

回答：尊敬的投资者您好，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。公司坚持以客户价值为导向，加速推动全球化进程，持续加大海外收入规模，提升产品的国际品牌影响力；强化技术创新，积极推动国际 GMP 体系的认证，实现产能爬坡；加强人才梯队的建设，不断优化治理结构和运营流程，通过深化“前端+后端”一体化协同，全面推进提质增效，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，三个引擎共同推动公司业绩再上新台阶。感谢您对公司的关注！

2、公司目前在工具化合物和生化试剂业务，分子砌块业务，原料药和中间体、制剂业务这 3 块业务板块的竞争环境分别如何？主要的竞争对手的情况如何？请大致介绍一下。

回答：尊敬的投资者您好，公司是国内小分子药物研发、生产领域稀缺的前后端一体化企业，主要产品和服务贯穿药物活性成分的研发阶段和生产阶段，经过十多年的快速发展，已形成了独具特色的业务模式，积累了丰富的产品种类，形成了较高竞争壁垒，公司各业务板块均以其专业性、创新性和市场敏锐度为核心驱动力，在细分领域分别建立了独特的竞争力和品牌影响力。在前端生命科学试剂业务板块，公司已成为全球领先的科研化学品和生物试剂供应商，尤其是公司工具化合物及生化试剂品牌已处于国内龙头地位并具备较强的国际影响力。在特色原料药和中间体领域，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，

尤其是在小分子药物研发服务与产业化应用方面，有着深厚的积累，专注于高难、高技术壁垒产品开发赋能药物研发，致力于打造客户信赖的全球 CRO&CDMO 合作伙伴，特别是在 ADC 早期发现到 CDMO 比较细分专业的领域当中，公司处于第一梯队公司通过自主研发和创新，已有多款产品实现了国产替代，具备较强的竞争力。

面对行业分化严重的激烈竞争，公司始终坚持长期主义理念，坚持“产业化、全球化、品牌化”战略，努力提升公司综合能力，更好地服务于全球客户，推动皓元高质量发展。我们期待以稳健的经营和优异的业绩回报每一位投资者的厚望与信任。感谢您对公司的关注！

3、2025H1 经营性现金流-0.1 亿，同比-114%，公司如何看待这个指标的趋势？

回答：尊敬的投资者您好，2025 年上半年，公司经营性现金流净额为负主要系报告期内，公司持续加强市场开拓，进一步加大前端产品储备新增投入较多，同时，公司应收账款回款集中在下半年所致。公司高度重视财务指标的变化，积极采取切实有效的措施，公司通过控本降费、调整产品结构和备库策略、持续加强国际市场开拓等措施，持续优化财务指标管理。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，2025 年上半年应收账款周转率同比改善。在现金流管理方面，从预算管理、流程优化及业财融合三大维度强化资金使用效率，建立动态化全面预算机制，确保预算目标与业务执行的实时联动，积极改善公司现金流状况。感谢您对公司的关注！

4、公司并购药源药物形成的商誉是否存在减值的可能性？

回答：尊敬的投资者您好，公司药源药物发展经营一切正常，公司管理层对药源药物未来发展充满信心，希望广大投资者持续关注公司的未来发展及长期投资价值。感谢您对公司的关注！

5、公司上半年末存货，余额 13.1 亿，同比+19%，增速又开始上升，公司 2025H1 计提的资产减值损失金额合计 6100 万元。对于公司存货重新

开始较快增长以及存货减值的问题，公司如何看待？短期内的存货和减值趋势是否还会延续？

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。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，其合格率高达 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。感谢您对公司的关注！

6、公司上半年的前端业务增长趋势不错，请问下半年的竞争环境是否有变化？能否保持较快增速？

回复：尊敬的投资者您好，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。下半年公司在已有的基础上，有序推进公司国际化发展，加强品牌建设，持续提升公司产品和品牌的国际竞争力，形成立足中国的纵深供应全球的新格局，争取以更好的业绩回报大家的支持和厚爱。感谢您对公司的关注！

7、ADC 项目预计何时可以商业化，给公司带来后端 CDMO 的收入？

回复：尊敬的投资者您好，ADC 业务的收入目前占后端 CDMO 的收入比重较大，公司积极推动 ADC 业务的发展。作为 ADC 领域的重要参与者、毒素和 Linker 技术的引领者，经过多年发展，公司成功构建了 XDC Payload-Linker CMC 一体化服务平台和以上海、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。2025 年上半年，公司承接 ADC 项目数超 70 个，截至上半年末，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。

2025 年 3 月，公司重庆皓元抗体偶联 CDMO 基地顺利投入运营，并于 6 月顺利通过欧盟 QP 审计。该基地包含 1 条抗体蛋白原液商业化生产线；1 条 ADC 原液/偶联商业化生产线；1 条 ADC 原液制剂灌装商业化生产线。目前，重庆皓元已有订单在执行中，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。感谢您对公司的关注！

8、公司目前后端业务的产能利用率趋势如何？订单趋势情况如何？

回复：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。目前，安徽马鞍山产业化基地、江苏启东制剂 GMP 生产基地、重庆抗体偶联药物 CDMO 基地有序运行，山东菏泽产业化基地建设稳步推进。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，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。

公司后端原料药和中间体、制剂业务在手订单金额已连续三个季度环比增长，截至 2025 年上半年末，公司在手订单金额超 5.9 亿元，较上年同期增长 40.1%。同时，值得一提的是，2025 年 3 月新投入运营的重庆皓元抗体偶联 CDMO 基地，目前已有订单在执行。关于公司订单相关情况敬请关注公司后续披露的相关公告。感谢您对公司的关注！

9、董事长好，主要咨询三个问题，谢谢：①重庆基地 ADC 制剂产品的交付情况，后续商业化进度，下游客户意向情况；②AI 制药平台研发情况，相比同行业公司 AI 制药领域的核心优势；③工具化合物和分子砌块业务后续国际化进展方向？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注！相关问题回复如下：

①作为 ADC 领域的重要参与者、毒素和 Linker 技术的引领者，经过多年发展，公司成功构建了 XDC Payload-Linker CMC 一体化服务平台和以上海、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。

2025 年 3 月，公司重庆皓元抗体偶联 CDMO 基地顺利投入运营，并于 6 月顺利通过欧盟 QP 审计。该基地包含 1 条抗体蛋白原液商业化生产线；1 条 ADC 原液/偶联商业化生产线；1 条 ADC 原液制剂灌装商业化生产线。目前，重庆皓元已有订单在执行中，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，公司将坚持“以客户利益最大化”为准则，持续夯实 ADC 业务发展，优化工艺、降低成本、提升响应速度，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，为全球 XDC 新药研发与生产提供全方位支持。关于公司订单相关情况敬请关注公司后续披露的相关公告。

②公司积极布局和关注 AI 制药方面的发展，公司在数据资源库以及 CADD/AIDD 技术方面的能力还是比较强的，在药物研发全流程及运营中也深度布局，打造了一站式药物筛选平台，也利用 AI 算法提供化合物库定制化服务、AI 全流程赋能 CMC/CDMO 服务，并在业务场景应用中推进 AI 能力覆盖，提升运营效率。自 2021 年以来，公司陆续与业界顶尖的 AI 创新药企、高校等建立战略合作，合作范围涵盖“小分子药物研发+AI 技术”、“AI+类器官”、“MegaUni 库数据开放”等领域。未来，公司也将基于我们强大的化合物库资源，进一步完善公司数据库，搭建“AI+药物研发”复合型人才梯队，与我们的战略合作伙伴共同深耕新药研发领域，持续完善平台建设、完善数据共享与隐私保护机制，提升化合物筛选的质量和效率，构建高质量的人工智能模型，为药物研发注入动力。

③公司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%。全球化、品牌化是公司前端业务发展的重要战略，在前端生命科学试剂业务板块，公司依托海外商务仓储物流中心，一方面通过高难度、高附加值的分子砌块和工

	具化合物的定制合成服务积累更多新颖、前沿的产品种类，加速生化试剂等研发管线的开发，提升细分领域的竞争优势；另一方面，公司持续提升产品和服务质量，有效提升客户粘性和满意度，并依托现有品牌矩阵，通过多渠道进行客户拓展和品牌建设，建立细分市场竞争优势。除了在美国之外，2023 年公司在欧洲、印度建立了商务仓储中心，当前公司在积极开拓日韩市场。未来公司也将积极加强新市场的开拓，有序推进公司业务国际化布局再进一步，保障公司的长期稳定发展。感谢您对公司的关注！
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 9 月 22 日-26 日