

证券代码：688621

证券简称：阳光诺和

北京阳光诺和药物研究股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2025 年 10 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	海富通基金、深圳市尚诚资管、创金合信基金、银河基金、光大证券、申万菱信基金、长江证券资管、天治基金、上海新伯霖私募、中融汇信投资、华安证券、华能贵诚信托、太平洋证券、国泰海通、青骊投资、中泰证券、东吴证券、英诺特、金科控股、青榕资管、中信期货、华夏基金、招商证券、南华基金、兴业证券、山东驼铃私募、上海东方证券资管、中信证券、浙江益恒投资、浙江韶夏投资、华鑫证券、上海南土资管、国盛证券、信达证券、东方证券、开源证券、方正证券、国信证券、浙商医药、中银国际证券、荷荷晴川私募、北京明希资本、西部利得基金、世真投资、Valliance 璞林资本、深圳大道至诚投资、易同投资、广发证券、佛山市东盈投资、青骊投资、嘉实基金、中国国际金融、享融智云、开源医药、中昂国际、中国人民健康保险
时间	2025 年 10 月 30 日
参会方式	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：魏丽萍女士 投资者关系总监：郭心驰女士

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>一、公司介绍环节</p> <p>公司是一家专业的药物临床前及临床综合研发服务 CRO，为国内医药企业和科研机构提供全方位的一站式药物研发服务，致力于协助国内医药制造企业加速实现进口替代和自主创新。服务内容主要包括药物发现、药理药效、药学研究、临床研究和生物分析。作为一家专注于药物创新研发的综合型企业，阳光诺和通过“研发服务+管线培育+新质产业链”三位一体战略，在自研创新、技术升级及全球化布局上实现多重突破，展现出从 CRO “委托方” 向创新驱动型 “合作方” 转型的强劲势能。</p> <p>2025 年前三季度公司实现营业收入 8.56 亿元，归属于上市公司股东的净利润 1.63 亿元。经营活动产生的现金流量净额 1.48 亿元，同比增长 36.63%，研发创新方面，公司不断加大研发投入，研发费用占营业收入的比例为 13.50%，创新药在研管线 20 多条，研发项目累计已超 460 项。在创新药研发方面在研产品主要应用在镇痛、肾病与透析、肿瘤辅助、心脑血管、抗菌用药等适应症领域，并有多个创新药在研项目在国内无相同产品上市，竞争格局良好，极具市场价值。后续随着这些药品上市，将为公司拓展更多临床应用场景提供可能性。例如在多肽领域，公司目前已有 3 个适应症管线进入临床，其中 STC007 注射液目前具有手术后镇痛和尿毒症瘙痒两个适应症，手术后镇痛适应症 II 期临床试验已圆满达成预期目标，III 期临床试验正按既定计划有序推进。STC007 注射液治疗尿毒症瘙痒适应症也已进入二期临床试验阶段，同时 STC008 注射液已进入一期临床试验阶段，其主要适应症为治疗晚期实体瘤相关的肿瘤恶液质，其他管线在临床前研究不同阶段，进展顺利。</p>
---------------------------	---

二、问答环节

1. 公司投资元码智药是如何考虑？

本次投资核心围绕战略布局、技术协同与产业潜力三大核心目标，具体如下：

契合前沿赛道战略布局：体内 CAR-T 与核酸药物是全球生物医药领域的黄金赛道，2025 年以来阿斯利康、艾伯维、BMS 等跨国药企累计投入超 40 亿美元并购布局，行业爆发式增长态势明确。公司通过增资元码智药，快速切入这一高壁垒前沿领域，完善在细胞治疗与核酸药物板块的战略布局，抢占技术制高点。

技术与产业链互补协同：元码智药在环状 mRNA 体内 CAR-T 领域具备全球领先的技术实力，依托三大核心平台（byterna.AI 智能设计平台、cmCAR 高效表达平台、CollectLNP 靶向递送平台），元码智药在无痕高效环化、AI 序列设计、环状 mRNA 化学修饰、体内 T 细胞靶向递送、和环状 mRNA CAR 设计与评价等高壁垒环节实现技术突破，有望成为全球首个进入临床的修饰环状 mRNA 体内 CAR-T 疗法。公司依托全周期研发服务经验、产业化能力及产业链资源，可与元码智药形成技术互补，加速多靶点合作管线的临床转化与全球化推进。

布局高潜力成长标的：元码智药由资深产业界专家与海归博士团队创立，团队具备完整的研发与临床转化能力，且已完成多条体内 CAR-T 管线的早期研发，核心管线通过非临床关键概念验证，研发进度行业领先。其差异化管线布局覆盖血液瘤、自身免疫疾病、实体瘤等多领域，契合未被满足的临床需求，具备广阔的商业化潜力。

2. 如何规划管线潜力品种的未来销售预期？

公司在研创新药管线梯队中，目前进展最快的是“STC007 注射液”针对腹部手术后中、重度疼痛的 II 期临床试验已圆满达成预期目标，III 期临床试验正按既定计划有序推进，该突破有望为术后疼痛患者带来全新的治疗方案，该适应症公司已经与乐旷惠霖达成合作协议，合同里程碑付款累计总金额为 2 亿元（含税），合作方在精麻药品的销售专业性较强，核心销售团队有多年阿片类大单品的销售经验，基于合作方具有丰富的销售经验，我们看好未来 STC007 上市后的商业化开发；

“STC007 注射液”针对成人慢性肾脏疾病相关的中至重度瘙痒的 II 期临床试验正在进行中，目前入组顺利，研究进展态势良好，未来有望为慢性肾脏疾病患者的症状改善提供重要助力。

此外，公司在多肽领域另一款产品“STC008 注射液”也正在开展 I 期临床试验研究。该药物的主要适应症为治疗晚期实体瘤的肿瘤恶液质，肿瘤恶液质恶病（体）质（cancerca-chexia）是各种晚期恶性肿瘤的常见并发症，进展期恶性肿瘤约 60%~80%可出现恶液质，约 20%肿瘤患者死于恶液质。据 vantage 预测 2023 年全球肿瘤恶病质潜在市场规模达 26 亿美元，至 2032 年将达 40 亿美元，CAGR 为 5%。目前 FDA 尚未批准任何药物用于肿瘤恶液质的治疗，该靶点国内癌症恶病质治疗领域尚为空白，此项目顺利推进有望实现国内该领域零的突破。与国外唯一上市药物阿拉莫林（目前未在中国上市）相比，STC008 注射液对 CYP 酶无抑制和诱导作用，与抗肿瘤药物联用时，安全性大大增加，且生物利用度明显优于对照药物，市场潜力巨大。

另外用于肿瘤诊断和肿瘤治疗的靶向肽、适应症为

IBD（炎症性肠病）的多肽产品、适应症为减脂增肌的小核酸项目以及公司在 car-t 方面布局的用于治疗自免和淋巴瘤等在研产品都是公司非常看好、有望成为爆品的管线。

3. 请帮忙梳理更新下公司目前的创新药布局和创新平台布局。

公司创新药布局采用“一个中心、三大平台”的核心架构，体系化推进前沿领域研发。“一个中心”为创新药办公室，现有核心成员 20 余人，汇聚高校科学家顾问、临床前药理药效专家、审评审批专家、临床方案设计顾问等复合型人才，主要承担创新药整体布局规划、立项决策及全流程统筹管理职能。下设三大专业化研发平台，均配备资深专业带头人牵头攻关，分别为多肽药物研发平台、小核酸药物研发平台及细胞疗法研发平台。目前，公司已围绕镇痛、自身免疫性疾病、肿瘤辅助治疗、肿瘤诊断与治疗、减重、慢性疾病等多个高需求适应症领域，布局 20 余条创新药管线，形成覆盖多赛道、梯度化推进的研发格局。

公司在多肽以及多肽偶联药物具有多年开发经验，已建立 iCVETide®多肽新药发现技术平台，专注于类肽创新药的深入挖掘。在多肽偶联药物方面，公司掌握多肽偶联 PDC 药物的关键技术，结合人工智能技术，通过与华为云的合作，开发基于盘古大模型的 AI 多肽分子发现平台，整合 iCVETide®在分子发现与优化方面的能力，建立基于庞大肽类肽数据库的亲合力模型、条件生成模型、力场模型等。公司目前进展最快的管线 STC007、STC008 都是该平台孵化出来的，此外还有多条在研管线，包括治疗继发性甲旁亢的 009、治疗炎症性肠病的 011 以及用于肿瘤诊断和治疗的多个靶向肽管线，预计也会有陆续取得关键性进展。

在小核酸药物开发领域，公司建立小核酸药物载药系统开发平台。该平台专注于小核酸药物的递送系统研究，致力于解决小核酸药物在体内稳定性、靶向性及生物利用度等方面的挑战。通过创新的载药系统设计，公司能够有效提高小核酸药物的递送效率和治疗效果，为小核酸药物的临床应用奠定了坚实基础。公司开发的方向有 siRNA、AOC、APDC，目前有多条管线推进中，根据研发进度会陆续推进 IND，适应症为高血压、减脂增肌、阿尔兹海默症、高血糖、老年性黄斑变性等。

在细胞疗法研发领域，公司与艺妙神州合作研发的 ZM001 注射液（自体）和 IC19（通用型）两款产品，ZM001 是一种利用慢病毒载体将靶向 CD19 的 CAR 分子整合至 T 细胞的自体 CAR-T 细胞治疗产品，其特点是通过特异清除 SLE 患者体内的 B 细胞，进而缓解患者红斑狼疮症状，并维持长期疗效，是一种潜在的中度和重度 SLE 治疗药物。在临床研究中，ZM001 展现出快速清除 B 细胞且持续性的疗效，以及极低的严重不良反应发生率，是一款安全有效的 CAR-T 治疗药物，该产品正处于 I 期临床试验阶段。此外，公司布局了 in vivo car-t 平台，涉及自身免疫系统疾病、淋巴瘤等适应症，研发技术和进度全球靠前。

4. 临床业务发展情况？ 展望国内临床业务未来的竞争格局

公司临床服务项目整体有序推进，目前，核心传统药企客户的在手订单及执行项目均按既定计划推进，与前期预期保持一致。在临床业务方面，公司主要专注于我们的优势领域，包括内分泌、减重、呼吸、部分肿瘤适应症、心内科、镇痛等多个适应症领域。在这些领域中，我们已经开展了大量的临床项目合作，积累了丰富的临床研究方

	<p>案设计经验。公司客户大部分是传统中大型医药企业，每年有稳定的现金流和产品管线布局的需求，通过前期合作基础公司已经树立了良好的口碑和信誉，客户粘性好。临床阶段作为药物研发的关键环节，具有周期长、投入大、风险高的行业特性，因此客户在筛选供应商时，更侧重于考量服务质量的稳定性、团队专业能力与履约保障能力，而非单纯以价格为核心决策依据。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025年10月30日