

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 10 月)

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☒ 其他（电话会议）
参与单位名称	国泰海通证券、中信建投证券、中信证券、中金公司、开源证券、太平洋证券、东吴证券、广发证券、国海证券、国盛证券、山西证券、上海证券、西部证券、招商证券、中泰证券、东方证券、方正证券、国信证券、华安证券、华创证券、华泰证券、平安证券、天风证券、湘财证券、兴业证券、长城国瑞证券、浙商证券、光大证券、国元证券、华福证券、华西证券、华鑫证券、万和证券、信达证券、野村东方国际证券、长江证券、中国银河证券、中银国际证券、中邮证券等共计 180 余位机构投资者参会
时间	2025 年 10 月 31 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、请介绍公司 2025 年前三季度的整体业绩情况？以及业绩增长驱动因素？

绍	回复：2025 年前三季度，公司实现营业收入 20.6 亿元，同比增长 27.2%；实现归母净利润 2.4 亿元，同比增长 65.1%，综合毛利率 49.7%。其中，第三季度公司实现营收 7.5 亿元，同比增长 32.8%，环比增长 6.1%；实现归母净利润 8,489.7 万元，同比增长 16.4%。业绩增长主要是： ①公司业务板块中毛利率较高的前端生命科学试剂业务增长较好，收入占比相较上年同期有明显提高；2025 年 1-9 月，前端生命科学试剂业务收入 14.5 亿元，同比增长超 31%，其中第三季度收入 5.4 亿元，同比增长超 36%。②公司围绕提质增效，精进内部运营和管理，提高人效，严格控制各项成本费用促使公司经营业绩有效提升。 2、公司是否感受到行业景气度在边际改善？ 回复：从公司业务对接及经营趋势来看，我们切实感受到国内医药市场需求正逐步回暖，特别是早期研发市场需求回升更为明显。公司坚定地看好中国医药行业的发展，随着政策、技术与全球化的协同发力，我们相信中国医药产业有望在全球价值链中占据核心地位，真正实现从“制药大国”到“医药强国”的跨越。 皓元医药始终将创新作为核心驱动力，在全球多个地区设立业务运营枢纽，以“产品+服务”模式，聚焦差异化发展，致力于打造覆盖药物研发及生产“起始物料—中间体—原料药—制剂”的一体化服务平台，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高效转化。2025 年，公司坚持聚焦“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，持续深化产业化、全球化、品牌化战略，不断提高经营质量与效率。 3、请简单介绍公司前三季度资产减值情况？ 回复：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 1-9 月，公司计提各项资产减值准备合计 10,363.69 万元，其中，计提存货跌价准备 9,096.26 万元，主要是受产品预计售价及相关存货库龄影响。

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、请简述今年前三季度，公司整体费用及现金流情况？

回答：2025 年前三季度，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。今年 1-9 月，公司期间费用（销售、管理、研发、财务）共 64,550.5 万元，同比增长 22.7%，整体费用率为 31.4%，同比下降 1.1 个百分点，费用率改善明显。

现金流方面，前三季度，公司经营活动产生的现金流量净额实现 9,457.9 万元，其中，单三季度经营活动产生的现金流量净额超 1.0 亿元，环比大幅转正。

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，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，同时深化财务与业务部门协同机制，通过应收账款分级管理、库存动态监控及应付账款账期优化，进一步强化现金流全周期管控，实现整体费用率的优化。

5、请更新下公司后端业务的在手订单情况如何？

回答：2025 年前三季度，公司围绕工艺路线优化、国际市场拓展、质量体系建设和效率提升等持续突破，不断强化后端原料药和中间体、制剂

业务全周期赋能能力。依托高难、高技术壁垒的独特市场定位和坚定的“出海”策略，公司承接的客户项目数和订单持续稳步增长。截至三季度末，公司后端小分子业务在手订单超过 6.3 亿元，同比增长超 50%，已连续 4 个季度实现环比正增长，为后续业绩的稳步提升奠定了坚实基础。

6、请介绍下公司 ADC CDMO 业务布局，以及重庆基地进展情况？

回答：公司始终坚持“产业化、全球化、品牌化”的发展战略，持续推动三大业务引擎稳健增长。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。目前公司在 ADC 小分子领域已经形成了较强竞争优势，随着今年 3 月份重庆抗体偶联 CDMO 基地顺利投入运营，标志着上海、马鞍山、重庆“三位一体”的 XDC 全方位服务体系已经形成，公司已发展为国内稀缺的一站式 ADC CDMO 企业，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能力。

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，目前新签订单快速增长中。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。

7、请对公司中长期发展进行展望？

回答：皓元始终坚持长期主义理念，自 2017 年开始推进“产业化、全球化、品牌化”的发展战略，持续打造“工具化合物和生化试剂”、“分子砌块”及“原料药和中间体、制剂”三大引擎，促进经营业绩稳健增长。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；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”。原料药和中间体、制剂业务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。 2025 年，公司强调“三大引擎”在技术、产品和客户间的协同共创，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。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 10 月 31 日