

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 11 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）
时间	2025 年 11 月 10 日 11：00-12：00
地点	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com
上市公司接待人员姓名	阳光诺和董事长：利虔先生 阳光诺和董事、总经理：刘宇晶先生 阳光诺和董事、财务总监：张执交先生 阳光诺和董事会秘书：魏丽萍女士
投资者关系活动主要内容介绍	公司在上海证券交易所、上证所信息网络有限公司的支持下，在上证路演中心(http://roadshow.sseinfo.com)召开了线上业绩说明会，说明会流程包括：管理层介绍与在线回复投资者问题。 问答环节情况如下： 1.公司 2025 年第三季度营收与归母净利润双双下滑，面对当前的业绩压力，后续将出台哪些具体举措改善经营状况、提振业绩增长？ 回复：尊敬的投资者您好！面对 2025 年第三季度营收与归母净利润双双下滑的业绩压力，阳光诺和后续将从推进重组、管理优化、业务升级、研发赋能等方面出台举措改善经营状况、提振业绩增长，具体如下：

	推进重组进程：收购朗研生命，形成“CRO+医药工业”双轮驱动格局。朗研生命核心产品入选集采，每年有稳定现金流，可缓解 CRO 业务波动风险，使收入结构更多元。同时，公司研发优势与朗研生产销售能力深度融合，加速在研管线产业化，优化现有产品并孵化新项目，提升产能利用率与附加值，减少关联交易，增强独立性。 优化公司管理：公司制定了股权激励计划，对员工的绩效考核进一步明确，通过完善绩效考核指标，充分调动员工的积极性和创造力，提高公司的运营效率和管理水平。 深化业务结构升级：CRO 业务聚焦多肽、长效微球、小核酸、CAR-T 等特色领域，截止 2025 年上半年立项自研项目累计超 460 项。临床业务拓展至 300 余家合作医院，2025 年半年度临床和生物分析业务实现营业收入同比增长 29%，同步延伸生物药、中药等新赛道，以适应市场需求的变化，提高公司的市场竞争力。 加强研发赋能：与华为云合作搭建 AI 多肽分子发现平台，结合 CADD 技术，将分子筛选周期缩短数倍，提高研发效率，降低研发成本。同时，加码 STC007、STC008、ZM001 等核心管线，加速临床转化，通过权益分成模式拓宽收益渠道，为公司的业绩增长提供新的动力。 此外，阳光诺和还宣布战略投资元码智药，切入体内 CAR-T 这一全球前沿赛道，有利于公司与合作方充分发挥在技术、资源及产业链环节的互补协同效应，为其在生物医药前沿领域占据有利地位。谢谢！ 2. 江苏朗研生命当前业绩处于下滑区间，而公司依旧推进溢价收购，这一决策是基于哪些关键因素的考量？江苏朗研生命系阳光诺和实控人名下资产，并购是否涉及“左手倒右手”？
--	--

	回复：尊敬的投资者您好！本次收购朗研生命 12 亿元估值基于收益法评估结果（评估基准日 2025 年 6 月 30 日），核心参数包括：2025-2030 年预测营业收入从 4.67 亿元增长至 8.50 亿元，净利润从 7912.53 万元增长至 1.46 亿元，净利润率稳定在 16%-18%，折现率 12.35%，符合医药制造业优质企业估值水平。 基于 2022 年及之前医药行业的整体情况，当时国家集采刚进行了 3 年，政策未完全成熟，2023 年以来，随着集采政策的推行、各医药企业相互竞争加剧，导致集采产品中标价格下降幅度远超预期，标的公司经历了 2023 年的低谷期，主要产品结构和研发方向亦有所变化。整体来看，当前医药政策的方向是引导行业有序竞争，从“唯低价”转向更注重质量与可持续性的发展方向。2025 年及以后，标的公司主要产品收入稳中有升，新产品收入快速增长，并且还有未上市的产品陆续上市，收入将稳速增长。 通过本次收购朗研生命，公司将直接拥有朗研生命完整的医药生产能力，形成产业协同。一方面，阳光诺和作为 CRO 企业，具有较强的医药研发能力，并且能够提高自有产品的研发效率、降低研发成本；另一方面，朗研生命作为医药生产企业，能够优化生产工艺、保证生产质量、降低生产成本，促进自研产品落地。 实控人利虔先生通过本次交易取得的对价以股份和可转债为主且承诺限售 36 个月，原持有阳光诺和 IPO 发行股份承诺增加限售 18 个月，实控人充分表现了做好企业的决心与担当；交易核心目的是实现战略协同，而非股东退出，朗研生命将成为公司医药工业板块核心载体，为上市公司创造长期价值。谢谢！ 3.此前行业内已有类似 CRO 企业通过并购向产业链下游延伸的案例，部分面临整合不及预期的问题。阳光诺
--	--

	和此次收购成功后，计划如何规避潜在风险，同时借助朗研生命的资源实现“研发服务+医药工业”的闭环构建，最终打开长期增长空间？ 回复：尊敬的投资者您好！公司高度重视并购后整合风险与协同价值释放，一方面通过交易对方 2025-2028 年累计 4.04 亿元净利润承诺、核心团队股份锁定及“股份+可转债”补偿机制实现风险共担，收购完成后公司会分阶段整合节奏，搭配定期动态监测（跟踪产品销量、集采情况及在研进展等）防控潜在风险；另一方面锚定研发生产、业务资源、技术管线三大协同，将公司 CRO 端技术平台与朗研生命产业化产能结合，缩短创新药转化周期，借助其成熟销售渠道为公司在研创新药预留商业化通路，整合双方力量加速高端制剂与创新药研发，构建“研发服务-技术转化-生产供应”闭环；后续还将通过配套募集资金推进朗研生命产能升级、持续布局创新药与高端制剂领域，推动公司从研发服务商向综合型医药企业转型，打开长期增长空间。谢谢！ 4.面对医药行业的市场波动，公司在新质供应链的上下游资源整合方面已取得哪些突破，如何通过供应链优化增强抗风险能力？ 回复：尊敬的投资者您好！收购朗研生命后，公司将依托募投项目落地与产线升级推进新质供应链上下游整合，以此增强抵御行业市场波动的能力：我们会用配套募集资金推进朗研生命三期生产项目及复杂注射剂、小核酸药物产线搭建，形成“研发中试-商业化量产”一体化产能；上游将与优质 API 供应商达成长期协作，稳定采购成本与供应；下游联动朗研生命销售网络，打通产品终端交付通道。同时会优化生产流程、提升订单适配能力，持续强化供应链韧性，为“研发服务+医药工业”双轮驱动战略筑
--	--

	牢供应链支撑。 5.公司提出的“创新研发综合体”战略在 2025 年三季度已落地哪些具体举措，后续将如何进一步推进研发服务、管线培育与新质供应链的协同发力？ 回复：尊敬的投资者您好！阳光诺和“创新研发综合体”战略在 2025 年三季度落地了一系列举措，后续也将从加强技术平台建设、推进管线研发、深化产业协同等方面推进研发服务、管线培育与新质供应链的协同发力，具体如下： 2025 年三季度已落地举措 推进研发项目与投资：公司前三季度研发投入合计 1.16 亿元，占营业收入的比例提升至 13.50%。自主研发的 STC007 注射液腹部手术后中、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，针对瘙痒适应症的Ⅱ期临床试验也在进行中。同时，公司战略投资元码智药，切入体内 CAR-T 这一全球前沿赛道，有利于在生物医药前沿领域占据有利地位。 深化技术平台建设：与华为云合作搭建的 AI 多肽分子发现平台，借助人工智能辅助药物发现（AIDD）技术，大幅缩短了分子筛选与优化周期，为多肽药物设计提供精确理论支撑，加速多肽类创新药的研发与应用。此外，公司已建立小核酸药物载药系统开发平台，已有多款产品处于临床前阶段，预计 2026 年有多款产品进入新药临床研究审批（IND）。 优化产业布局：通过收购朗研生命，打造“CRO+医药工业”双轮驱动格局，朗研生命带来的商业化生产能力及其核心产品的稳定现金流，有效平滑了单纯 CRO 业务带来的业绩波动，公司构建起了“研发-生产-销售”全产业链体系。
--	--

	后续推进计划 加强研发服务能力：继续专注于药物发现、中药、化学和生物药的药学研究、药理药效、临床研究和生物分析服务领域，完善试验服务内容，更新服务技术，拓展新的服务种类。例如，与华为云合作，以华为盘古大模型为技术基石，探索大模型技术在多肽创新药研发领域的应用，构建多肽领域的大模型生态体系。 加快管线培育进度：持续推进自主研发管线的进展，如 STC007 注射液的III期临床试验等，同时加快小核酸药物等前沿领域产品的研发，争取更多产品进入临床阶段及获批上市，从“研发服务商”向“有产品的研发型公司”转型。 深化产业协同发展：充分发挥收购朗研生命后的协同效应，实现自主研发产品的孵化和实施，促进研发品种落地以及朗研生命产能释放。同时，通过新质供应链的平台化运营，汇聚优质上下游供应链资源，实现研发服务资源集聚，为从研发到上市全生命周期提供安全可控、质优价稳的产品和技术服务，进一步强化“研发服务+管线培育+新质产业链”三位一体的协同发展。谢谢！
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 11 月 10 日