

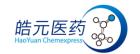
股票代码: 688131 转债代码: 118051 股票简称: 皓元医药

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11月)

| | ☑ 特定对象调研 □分析 | 师会议 |
|--------|---------------------------------------|----------------------------|
| 投资者关系活 | □媒体采访 □业绩 | 说明会 |
| 动类别 | □新闻发布会 □路演演 | 舌动 |
| | □现场参观 □其他 | (电话会议) |
| 参与单位名称 | 兴业证券、中邮证券、华福证 | 券、浙商资管、惠升基金、德邦基金、和谐 |
| | 汇一、浦银安盛基金、富安达基金、太平养老、碧云资本、国泰海通资 | |
| | 管、永禧投资、太朴生科私募基金 | |
| 时间 | 2025年11月26日-28日 | |
| 会议方式 | 现场参会 | |
| 上市公司接待 | 董事会秘书: 沈卫红 | |
| 人员姓名 | | |
| 投资者关系活 | 1、2025 年以来公司业绩 | 高增长的核心驱动因素是什么,后续增长可 |
| 动主要内容介 | 持续性如何保障? | |
| 绍 | 回答: 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%。 |
| | 业绩增长的主要驱动因素是: | (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 |



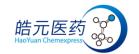
度收入 5.4 亿元,同比增长超 36%。(2)公司围绕提质增效,精进内部运营和管理,提高人效,严格控制各项成本费用促使公司经营业绩有效提升。

公司始终坚持长期主义理念,自上市前就积极推进"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。

未来,公司将继续加强"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,力争用更好的业绩回报股东们的信任和支持。

2、公司在全球市场拓展方面,尤其是海外 CDMO 订单的获取上,有哪些新的进展或规划?

回答:公司坚持全球化发展战略,持续增强海外市场在经营业绩中的支撑作用。目前,公司的前端工具化合物和生化试剂业务已处于优势地位并具备较强的国际影响力,海外收入占比较高;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,并在海外完成了仓储物流布局,海外业务已逐步进入放量阶段。在后端业务领域,目前受产能的限制,国际市场开拓尚处于起步阶段。值得一提的是,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、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。

3、公司工具化合物业务的核心竞争力体现在哪些方面,已构建的技术与市场壁垒具体是什么?

回答:公司自成立以来一直致力于合成技术壁垒高、难度大、技术附加值高的小分子研究开发,持续关注疾病靶标研究等药物研发领域的前沿动态和发展趋势,凭借对药物化学和合成化学的专业理解,运用先进和丰富的实验室化学合成技术手段,快速响应和满足跨国制药企业、科研院所及高等院校在药物发现阶段的化合物设计、合成等研发需求。截至 2025 年三季度末,公司已累计储备超 15.2 万种生命科学试剂,其中工具化合物和生化试剂超 5.6 万种(含生物大分子超 2.3 万种),形成了在高附加值产品领域的独特竞争优势。分子砌块和工具化合物业务客户群体众多、需求各异,业务的竞争优势不仅体现在产品的合成难度和新颖性,也体现在产品品类的丰富程度和跟随药物研发趋势快速更新的能力。

公司工具化合物的核心竞争力主要体现在: (1)工具化合物结构一般较复杂,开发和生产的难度较大,反应步骤一般较多,涉及的高难度反应较多,产品附加值一般更高。(2)公司持续迭代更新前端生命科学试剂的产品种类和数量,打造差异化竞争优势,增强竞争力。(3)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。(4)持续优化供应链系统,提升供应链协作效率,构建订单当日送达或次日送达、重点区域半日送达的配送体系,为客户带来便捷的购物体验,持续提升品牌国际影响力。(5)公司品牌知名度不断攀升,截止2025年三季度末,使用公司产品的科研客户在国际知名期刊累计发表的文章已超过6.6万篇,较上年末新增1.7万篇。

4、公司在 AI+药物方面的布局有哪些,如何通过 AI 应用,赋能业务 降本增效及创新突破?

回答:公司积极关注并布局 AI 制药领域,目前通过整合多种计算机辅



助药物设计(CADD)和人工智能辅助药物设计(AIDD)算法,以自有的高价值海量化合物库资源为核心,推动 AI 技术与药物研发全流程及运营管理深度融合,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。

未来,公司将基于强大的化合物库资源,积极梳理并完善数据积累库,搭建"AI+药物研发"复合型人才梯队,与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。

5、重庆 ADC 基地投产以来,产能爬坡、资质认证及订单落地情况是 否达预期?

回答: 皓元医药作为国内 ADC Payload-Linker 研究的先行者,凭借在 ADC 领域多年的深耕和积累,成功构建了 XDC Payload-Linker CMC 一体 化服务平台,并提前布局大分子服务能力持续强化 ADC 业务壁垒。重庆皓元抗体偶联 CDMO 基地于今年 3 月顺利投产后,公司形成了以上海、马鞍山、重庆为核心的"三位一体" XDC 全方位服务体系,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。2025 年 6 月重庆基地已顺利通过了欧盟 QP 审计,标志着其质量管理体系和生产能力已达到欧盟 GMP标准,为进一步拓展国内外市场奠定了坚实基础。目前,该基地国际化 GMP 体系建设正有序推进,ADC 大分子签单情况较好,并有项目顺利完成交付。

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。关于公司重庆 ADC 基地资质认证进展、订单交付情况等,敬请持续关注公司后续披露的相关公告。感谢您对公司的关注。

| 附件清单(如 | 无 |
|--------|-----------------|
| 有) | |
| 日期 | 2025年11月26日-28日 |