

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

(2026年1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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议） |
| 参与单位名称     | 开源证券、天风证券、东吴证券、兴业证券、广发证券、华创证券、申万宏源证券、财通证券、东北证券自营、汇添富基金、华泰柏瑞基金、交银基金、华夏基金、交银施罗德基金、大家资产、融通基金、信澳基金、上证资管、广发资管、长江养老、施罗德投资、仁桥投资、东证融汇、从容投资、彬元资本、青骊投资、九方智投  |
| 时间         | 2026年1月7日-14日  |
| 会议方式       | 现场参会   |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书: 沈卫红   |

投资者关系活动主要内容介绍

**1、请问公司四季度经营情况如何？行业景气度是否仍在边际改善？**

回答：2025年四季度，公司各业务板块均稳健推进，整体运营状况正常。从业务对接及经营趋势看，我们感受到国内医药市场需求仍在逐步回暖。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。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。

**2、公司前端业务市场规模、增速及核心增长动力是什么？**

回答：公司前端生命科学试剂广泛应用于生命科学的各个领域，其行业的发展与生命科学领域的研究状况、全球药物研发支出、全球在研新药数量等情况息息相关。在全球范围内，生命科学试剂市场空间广阔，据 Mordor Intelligence 预测，全球生命科学试剂的市场规模到 2026 年将达到 668.2 亿美元，2020-2026 年行业预计实现复合年增长率为 7.9%。据 Nature Reviews 估计，全球分子砌块的市场规模在 2023 年约为 495 亿美元，2026 年有望达到 546 亿美元，市场规模仍处于高速增长阶段，同时国产替代进程不断加速。在工具化合物业务板块，据 Report Linker 预计，到 2027 年，工具化合物中国的市场规模预计将达到 47 亿美元，其他值得注意的试剂市场包括日本和加拿大，预计在 2020 年至 2027 年期间分别增长 4.9% 和 3.8%。在欧洲，预计德国 2020-2027 年的复合年增长率约为 3.9%。对于生命科学试剂行业而言，在积极推进国产替代的同时，积极寻求国际合作，加强与国际市场的连接，布局海外市场，将是长期发展的必然选择。

公司前端业务的增长主要在于：（1）在产品和技术创新方面，公司构

建了种类丰富、结构新颖、功能多样的产品矩阵，可以快速响应客户需求，并通过持续加速新产品管线布局和技术迭代，打造差异化竞争优势，增强竞争力。（2）在全球化方面，公司构建了海外商务中心与国内前置仓的高效协同网络，依托智能化的供应链管理系统，各区域仓储实现高效联动，支持跨区域灵活调配，能够及时高效地满足不同地区新药研发需求。同时，公司不断完善海外销售渠道、加强海外仓储建设、优化供应链与仓储体系，持续提升全球服务能力；严密把控库存动态，优化调整产品结构，全面增强从库存管理到高效交付的供应链效能，助力前端海外业务实现稳步增长。（3）在生化试剂方面，公司依托创新产品矩阵、严格的质控体系，以及公司在小分子领域的技术与资源优势，未来将以独特的竞争优势驱动营收规模快速提升。

**3、公司 2025 年四季度后端签单趋势怎么样？订单交付周期大概多久？**

回答：公司后端业务主要聚焦于特色原料药、中间体及 CMO 和创新药 CRDMO 领域，截至 2025 年三季度末，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。2025 年四季度，公司后端小分子和 ADC 大分子签单情况良好，为未来业绩稳健增长提供较强支撑。公司在手订单转化为营业收入的周期通常为 6 个月至 1 年，部分情况下可能更长。

**4、请更新下重庆抗体偶联药物 CDMO 基地进展情况？**

回答：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。截至 2025 年四季度末，重庆皓元签单情况较好，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。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

|          |  |
|----------|--|
|          | <p>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！</p> <p><b>5、请对公司中长期发展进行展望？</b></p> <p>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。</p> <p>近两年，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。</p> |
| 附件清单（如有） | 无  |
| 日期       | 2026 年 1 月 7 日-14 日  |