

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4月30日)

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	东吴证券、浙商证券、中信证券、东方证券、国泰海通证券、中金公司、中泰证券、中信建投证券、兴业证券、西部证券、招商证券、开源证券、平安证券、申万宏源证券、天风证券、国联民生证券、信达证券、山西证券、湘财证券、中原证券、华福证券、华泰证券、方正证券、国海证券、国信证券、野村东方国际证券、长城国瑞证券、中欧基金、博时基金、南方基金、华夏基金、银华基金等百余位机构投资者参会
时间	2026年4月30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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司 2025 年营收整体稳健增长，请帮忙拆分全年各业务板块营收增速？</p> <p>回答：2025 年是皓元的“共创”之年，公司将“共创”融入发展的每个维度，从创新攻坚到全球布局，从人才培育到治理升级，持续推动业务拓</p>

界，从最初的小分子领域逐步向大分子、新分子类型深度拓展，完善了全分子类型药物的 CRO/CMC/CDMO 全产业链条。“工具化合物和生化试剂”、“分子砌块”、“原料药和中间体、制剂”三大发展引擎相互促进、齐头并进，实现收入稳健增长。

报告期内，公司实现营业收入 287,689.62 万元，同比增长 26.73%。其中，前端生命科学试剂业务营业收入 199,114.86 万元，同比增长 32.83%，占公司主营业务收入比重约 69.5%；后端特色原料药和中间体、制剂业务营业收入 87,224.27 万元，同比增长 15.59%。

前端业务保持稳健增长态势，主要得益于公司工具化合物业务这一成熟引擎持续发力，尽显全球化品牌实力；分子砌块业务从国内前沿稳步迈向全球布局，市场版图持续扩容。后端业务收入实现增长，主要是由于公司的产业化布局持续完善，同时在手订单的不断增长为业务增长提供了韧性支撑。报告期内，重庆抗体偶联 CDMO 基地建成投用并顺利通过欧盟 QP 审计，这标志着公司的 ADC 抗体偶联药物业务实现了从小分子到生物大分子的跨越，能够全产业链条、全流程地为全球客户服务。

2、2025 年公司扣非净利润有较大幅度增长，主要增长驱动是什么？

回答：2025 年，公司三大业务稳健发展，营收利润创历史新高。报告期内，公司实现营业收入 287,689.62 万元，同比增长 26.73%；归属于母公司所有者的净利润 23,980.68 万元，同比增长 18.96%；归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 24,712.79 万元，同比增长 38.10%。主要影响因素如下：

(1) 报告期内，公司强化品牌及海外商务团队建设，积极拓展国际合作伙伴关系，深度开拓海外市场，坚持创新驱动及质量管理并重，公司前端生命科学试剂业务增长强劲，收入占比相较 2024 年显著提高，该部分业务毛利率较高，主要聚焦于科学研究的前沿进展及新药研发领域的最新动态，专注于在药物发现的早期阶段，为客户提供从毫克级至千克级的产品及技术支持，以满足客户的多样化需求。(2) 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。公司后端新建产能正处于爬坡阶段，且公司后端产品管线尚未从中间体业务切换到原料药业务，资产运行规

模大，折旧摊销、能耗以及日常维护等运营成本较高，对公司总体利润产生较大影响。公司后端小分子和 ADC 大分子签单情况逐季度同比环比正增长，为未来业绩稳健增长提供较强支撑，未来后端业务经营情况有望得到改善。

(3) 公司 2025 年四季度投资并购的项目及后端工程改建项目进行资产处置导致 2025 年非经常性损失增加较大。(4) 公司强化内控体系及合规管理，深入推进精益化运营，提质增效，严格控制各项成本费用，控制好工程建设节奏，做好现金流规划，对应收账款加强管理，提高库存周转，促使公司经营业绩有效提升。

3、公司前端生命科学试剂业务 2025 年持续保持 30%以上稳健增长，请问该板块的核心竞争优势与行业壁垒主要体现在哪些方面？

回答：2025 年，公司前端生命科学试剂业务实现稳健增长，全年营业收入达 199,114.86 万元，同比增长 32.83%，占公司主营业务收入比重约 69.5%，累计完成订单超 104 万个，整体经营质量十分优异。该板块增长动力充沛、竞争壁垒坚实，核心优势主要体现在产品技术、全球化布局、品牌化深耕等方面。

在产品技术层面，公司凭借技术迭代与关键研发能力的协同效应，持续推进新管线研发驱动产品矩阵扩容，同时积极调整产品结构和备库策略，为业务稳健经营提供支撑。截至 2025 年末，公司累计储备约 15.9 万种生命科学试剂，其中工具化合物和生化试剂超 6.0 万种，分子砌块超 9.8 万种，构建了 250 多种集成化化合物库，为基础研究和新药开发的客户提供了品类丰富的高质量研究工具，满足不同客户的需求。

在全球化布局方面，公司在实现核心业务稳健发展的基础上，进一步优化国内外市场策略，持续加强市场开拓力度，通过加强海外区域本土化部署、提升海外商务仓储物流中心和国内前置仓协同效率，以及“直销+经销”的成熟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。2025 年，公司实现境外业务收入 115,666.58 万元，同比增长 34.19%。

在品牌化深耕方面，公司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，是公司业绩增长的第一引擎，竞争优势稳固。报告

期内，该业务实现收入 142,840.73 万元，同比增长 32.0%。公司分子砌块业务已深耕多年，建立起了高壁垒、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，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”。报告期内，分子砌块业务实现收入 56,274.13 万元，同比增长 35.0%。

4、关注到公司 2025 年新增收购并合并一家英国企业，请问本次投资的核心诉求，以及后续相关战略布局与发展规划如何？

回答：2025 年 11 月，为拓展生命科学试剂领域的海外市场，增强全球竞争力，公司在前期投资及战略合作的基础上，进一步收购了英国 FC 公司。本次交易完成后，公司的合计持股比例将达到 72.74%，从而取得控制权并将其纳入合并报表范围。

后续战略布局及发展规划方面：一是延续现有供应链合作体系，依托英国 FC 在欧洲化学试剂领域的品牌优势与渠道资源，迅速拓展欧洲市场；二是充分利用英国 FC 的优质医药企业客户资源，并将其打造为公司海外 CDMO 业务重要引流平台，实现业务协同赋能；三是英国 FC 具备几十年的科研试剂品牌积淀，拥有丰富销售渠道、忠实客户群体及领先的市场地位，使其具备核心品牌优势与渠道价值。本次收购与公司研发能力、仓储配套及后端 CDMO 业务拓展形成良好资源互补，战略投资价值显著，将持续支撑公司全球化业务布局落地。

5、公司重庆 ADC CDMO 工厂已于去年投产，历经近一年产能爬坡，目前订单承接情况及整体产能利用率表现如何？

回答：公司立足国内 ADC Payload-Linker 研究先行者的定位，持续强化核心竞争力，推动业务高质量发展，逐步构建起从 ADC 早期研发到 IND、BLA 申报及商业化生产的综合服务能力，巩固在细分领域的领先地位。

2025 年，重庆抗体偶联 CDMO 基地建成并投入使用，且顺利通过欧盟 QP 审计。这标志着公司的 ADC 抗体偶联药物业务实现了从小分子到生物大分子的跨越，能够以全产业链条、全流程的服务模式面向全球客户；同时也表明公司 ADC 商业化生产能力达到了国际合规标准。

报告期内，公司持续深化技术深耕与项目积淀，ADC 业务持续发力，承接 ADC 项目数超 190 个，合作客户超 1,700 家，服务能力与市场影响力持续提升；截至 2025 年末，已有 16 个与 ADC 药物相关的小分子产品完成了美国 FDA sec-DMF 备案，参与 5 个 BLA 申报，进一步彰显了公司在 ADC 领域的技术实力与合规服务能力。此外，公司加速国际化布局，积极与国内外企业、科研院所开展交流，聚焦前沿偶联技术整合，全力推进具有差异化临床优势的创新 ADC 管线开发，为全球客户提供更具创新性、高效性的一站式解决方案。2025 年，公司锚定 ADC 创新药高壁垒赛道，通过平台化建设、技术升级与生态合作，筑牢差异化竞争优势，ADC 业务签单趋势良好，为后续业绩增长提供强劲动能。

6、请介绍公司后端业务在手订单最新进展及整体情况。

回答：公司后端业务主要聚焦于特色原料药、中间体及 CMO 业务，以及创新药 CRDMO 业务。2025 年，公司持续夯实后端原料药和中间体、制剂业务的全周期赋能能力，通过工艺路线优化、国际市场拓展、质量管理体系建设、运营效率提升的协同推进，实现业务规模、技术实力与市场影响力的同步提升。在技术攻坚与产品精细化管理方面，公司坚持聚焦重点项目与优势产品，以“缩短药物研发周期，提高药物研发效率”为目标，持续加大工艺开发与技术优化投入，深化核心技术攻关，稳步提升产品综合竞争力。知识产权方面，围绕全球化布局需求，积极布局海外专利，在美国、欧洲、日本、韩国等多个核心市场推进专利申请工作，截至报告期末，已申请 PCT 专利 21 项，为业务全球化发展提供坚实的知识产权防护壁垒。

截至 2025 年年底，公司后端小分子业务在手订单规模为 6.7 亿元，较上年末增长 30.5%；截至 2026 年一季度末，该在手订单金额提升至 8.57 亿元，已连续 6 个季度环比正增长，业务增长韧性充足，为 2026 年全年业绩稳健增长提供坚实保障。

在 ADC 创新药高价值赛道，公司立足国内 ADC Payload-Linker 研究先行者定位，通过平台化建设、技术升级与生态合作，筑牢差异化竞争优势，目前 ADC 业务签单趋势良好，为后续业绩增长提供强劲动能。

	<p>7、公司未来发展战略及经营展望？</p> <p>回答：公司确立了“产业化、全球化、品牌化”发展战略，始终坚持“一切为了客户，一切源于创新”的服务宗旨，致力于构筑具有皓元特色的全产业链商业模式，全流程赋能药物研发，打造核心技术平台，为客户提供“起始物料—中间体—原料药—制剂”一体化服务，力争在未来成为具有国际竞争力的、世界一流的医药研发和生产服务企业，让药物研发更高效，更快上市，更早惠及人类健康。具体战略包括：提升创新研发驱动力，做深特色技术平台，打造核心技术的竞争壁垒；提升技术团队软实力，构建高层次人才梯队，助推公司高质量发展；提升项目全产业链承接力，延展产品管线，加强纵深布局，一体化高效服务全球客户；提升商务拓展持久力，增强全球化的销售网络，打造极具影响力的品牌；提升前沿领域布局力，加速生物大分子等研发管线的开发，拓展业务边际。</p> <p>2026 年公司将继续围绕“产业化、全球化、品牌化”发展战略，持续深化系统化、专业化、精益化的执行层面战略，以“共进”为主题，推动各项业务协同发展，持续提升核心竞争力，实现高质量可持续发展。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026 年 4 月 30 日</p>