

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5月8日-20日)

| | |
|------------|---|
| 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 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（电话会议） |
| 参与单位名称 | 中信证券、中金公司、浙商证券、国联民生证券、长盛基金、东方证券资管、皓元医药 2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩暨现金分红说明会 |
| 时间 | 2026年5月8日-20日 |
| 会议方式 | 现场参会、通讯方式、上证路演中心视频直播和网络互动 |
| 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 内审部负责人：张玉臣 财务总监：李敏 独立董事：王瑞 |

投资者关系活
动主要内容介
绍

一、公司介绍

公司 5 月 8 日通过通讯及现场参会方式与投资者进行互动交流，就投资者关心的问题进行交流，并于 5 月 20 日通过上海证券交易所上证路演中心以视频直播和网络互动的方式召开了皓元医药 2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩暨现金分红说明会，具体召开情况和交流内容请登录上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）进行查阅。

问答环节情况如下：

二、互动交流

1、请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

回答：尊敬的投资者您好，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。

2025 年，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。此外，重庆抗体偶联 CDMO 基地 2025 年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。公司始终致力于各项业务的可持续发展，不断提升运营质量和盈利能力，以增强公

司给予投资者长期、持续回报的能力。感谢您对公司的关注。

2、麻烦请问公司目前的股东人数？

回答：尊敬的投资者您好，截至 2026 年 5 月 8 日，我司(上海皓元医药股份有限公司)的股东户数共 11,903 户，感谢您对公司的关注。

3、麻烦请问公司未来的分红计划和派息政策？

回答：尊敬的投资者您好，在分红政策方面，公司持续强化股东回报理念，综合运用现金分红、资本公积金转增股本、多次分红等多种方式回报股东，增强投资者信心。2025 年，公司计划全年累计派发现金红利总额 4,878.36 万元，占归母净利润的 20.34%。其中，2025 年半年度已派发现金红利 0.8 元/10 股，对应分红总额 1,696.80 万元，占当期归母净利润的 11.18%；2025 年度利润分配预案为派发现金红利 1.5 元/10 股，对应分红总额 3,181.56 万元，占归母净利润的 13.27%。为持续强化股东回报理念，健全利润分配长效机制，提升分红稳定性与可预期性，公司审议通过了《关于 2026 年中期分红安排的议案》，为股东提供更稳定、可持续的投资回报。后续若涉及相关披露事项，公司将严格按照相关规定履行信息披露义务，感谢您对公司的关注。

三、预征集问答

1、公司 2025 年限制性股票激励计划首个归属期已披露。请问当前股权激励考核指标更侧重收入增长、利润增长、现金流改善，还是后端业务放量？管理层如何确保股权激励与中小股东长期利益一致？

回答：尊敬的投资者您好，公司一贯重视优质人才的培养和引进及企业文化建设，不断优化治理结构和运营流程，实施科学的人力资源制度与人才发展规划，加快对各方面优秀人才的引进和培养，着力构建高效市值管理体系。在股权激励方面，上市后公司积极推行常态化股权激励，致力于实现公司、股东与员工携手共进、共享成果、共创未来。截至目前，已陆续开展 2022 年、2023 年、2025 年三期限限制性股票激励计划及 2024 年员工持股计划多项激励计划，覆盖核心骨干和中高层管理者，紧密联结了股

东、公司及员工利益，激发了团队活力和创造力，确保了团队的稳定性。

2025 年限制性股票激励计划业绩考核指标的设置充分考虑了公司目前经营状况以及未来发展规划等综合因素，经过合理预测并兼顾本次激励计划的激励作用，指标的设定合理、科学，具有一定的挑战性，同时有助于调动员工的积极性，确保公司未来发展战略和经营目标的实现，为股东带来更高效、更持久的回报。

股权激励是完善公司治理机制的关键手段，也是助力企业稳健长远发展的重要因素。未来，公司将根据市场发展、战略规划和实际情况，适时推出新的股权激励计划，更好地实现对员工的激励，充分调动员工积极性，支持公司业务持续发展壮大，从而对公司长期业绩的提升发挥积极作用。感谢您对公司的关注。

2、公司 2025 年现金分红总额占归母净利润约 20.34%，同时仍处于产业化、全球化和研发投入阶段。请问公司如何平衡现金分红、资本开支、偿债需求和长期研发投入？未来三年分红比例是否会保持稳定？

回答：尊敬的投资者您好，公司披露了《未来三年（2026-2028 年）股东分红回报规划》，明确提出基于公司的长远和可持续发展，综合分析公司经营发展实际、股东要求和意愿、社会资金成本、外部融资环境等因素，充分考虑公司目前及未来盈利水平、现金流量状况、项目投资资金需求、银行信贷及债权融资环境等情况，在平衡股东的合理投资回报和公司长远发展的基础上做出合理安排。

2025 年，公司计划全年累计派发现金红利总额 4,878.36 万元，占归母净利润的 20.34%。其中，2025 年半年度已派发现金红利 0.8 元/10 股，对应分红总额 1,696.80 万元，占当期归母净利润的 11.18%；2025 年度利润分配预案为派发现金红利 1.5 元/10 股，对应分红总额 3,181.56 万元，占归母净利润的 13.27%。

同时，为持续强化股东回报理念，健全利润分配长效机制，提升分红稳定性与可预期性，公司审议通过了《关于 2026 年中期分红安排的议

案》，为股东提供更稳定、可持续的投资回报。后续若涉及相关披露事项，公司将严格按照相关规定履行信息披露义务，感谢您对公司的关注。

3、公司 2025 年因收购英国 FC 新增约 8,262 万元商誉，期末商誉余额约 3.8 亿元。请问英国 FC 并表后的经营表现是否达到收购时预期？未来商誉减值测试中的关键假设包括哪些？

回答：尊敬的投资者您好，本次收购形成商誉 8,262.26 万元，主要因英国 FC 在欧洲具备强大的品牌影响力、丰富销售渠道、忠实客户群体及领先的市场地位，该等不可辨认无形资产价值未体现在可辨认净资产中。英国 FC 在科研试剂领域几十年的品牌积淀、丰富的现货资源与成熟的供应体系、与上千家科研机构及医药研发企业的长期合作关系，使其具备核心品牌优势与渠道价值，且与皓元的研发能力、仓储支持、后端 CDMO 业务的承接拓展形成资源互补，具备战略投资价值。因此本次溢价系对其未来盈利潜力及协同效应的认可。

截至 2025 年末英国 FC 相关商誉不存在减值情况，无需计提商誉减值准备。目前英国 FC 发展经营一切正常，公司管理层对其未来发展充满信心，希望广大投资者持续关注公司的未来发展及长期投资价值。感谢您对公司的关注。

4、公司 2025 年和 2026Q1 均涉及资产减值相关事项。请问目前减值压力主要来自存货、应收账款、固定资产还是商誉？2026 年是否仍存在较大金额减值计提的可能？

回答：尊敬的投资者您好，为客观公允反映公司财务状况与资产价值，依据《企业会计准则》及公司会计政策，遵循谨慎性原则，公司 2025 年合计计提各项信用减值及资产减值损失 15,384.22 万元。其中，信用减值损失 1,975.45 万，资产减值损失 13,408.77 万元。资产减值损失涵盖存货跌价准备、固定资产减值、商誉减值、合同资产减值四部分。其中，四季度发生的商誉及固定资产减值合计约 900 万元，系单次独立事项形成的一次性会计处理，相关影响已全额计入 2025 年财报，未来期间不会重复发生，也不会对 2026 年及之后的财务状况构成影响。

2026 年一季度，公司合计计提各项信用减值及资产减值损失 4,164.67 万元，其中资产减值损失 3,841.38 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。感谢您对公司的关注。

5、2026Q1 公司财务费用同比增长 212.23%，利息支出压力明显上升。请问公司当前有息负债规模、平均融资成本和未来偿债安排如何？在后端产能继续爬坡阶段，公司是否还有新增融资需求？

回答：尊敬的投资者您好，截至 2026 年一季度末，公司有息负债主要包括短期借款、长期借款及应付债券，整体融资成本处于合理区间。2026 年一季度，公司财务费用同比增长，主要系汇兑损益上升所致。

目前，公司短期内无新增融资需求。感谢您对公司的关注。

6、公司存货规模持续上升，2026Q1 末已达约 15.14 亿元。请问当前存货中前端试剂备库、后端原材料、在制品和库存商品分别占比如何？2026 年是否仍可能出现较大存货跌价准备？

回答：尊敬的投资者您好，公司产品包括应用于药物开发前端的生命科学试剂以及药物开发后端的原料药和中间体、制剂。公司前端生命科学试剂产品种类丰富，截至 2025 年末，已累计储备约 15.9 万种生命科学试剂；后端业务主要聚焦于特色原料药、中间体及 CMO 业务，和创新药 CRDMO 业务，根据业务需求储备一定的药物原料药和中间体。目前，公司存货以前端生命科学试剂业务相关商品为主。

公司结合自身业务特点及存货的风险特征，制定了严格的存货跌价准备计提政策：分子砌块、中间体、原料药及制剂按资产负债表日成本与可变现净值孰低计量；工具化合物在此基础上，结合高毛利、低周转特点进一步按库龄计提减值。2025 年公司计提存货跌价准备 12,108.96 万元，存货减值计提规模较上年同期略有回落。

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。感谢您对公司的关注。

7、公司应收账款规模从 2025 年末约 6.7 亿元上升至 2026Q1 末约 6.85 亿元。请问前端试剂客户和后端 CDMO 客户的回款周期差异如何？是否存在部分创新药客户因融资环境变化导致回款周期拉长？

回答：尊敬的投资者您好，公司不同业务线的客户回款周期存在合理差异：前端生命科学试剂业务多为小额、分散订单，主要采用预收款或货到付款的短周期结算方式，回款速度较快；后端特色原料药、中间体及 CMO 业务，以及创新药 CRDMO 业务通常按项目节点结算，整体回款周期相对更长。目前公司应收账款回款情况符合各业务线的回款周期特性，公司已建立客户信用管理及回款跟踪机制，深化财务与业务部门协同，内部管理设置 KPI 考核，打通数据共享壁垒，通过应收账款分级管理，优化客户回款流程。感谢您对公司的关注。

8、公司 2026Q1 经营性现金流明显改善，主要来自加强应收账款催收。请问这种改善是否具有持续性？全年经营现金流净额和净现比是否有管理目标？后端订单增长是否会继续带来较大营运资金占用？

回答：尊敬的投资者您好，2026年，公司将持续深化内部管理，深挖提质增效潜力，严格控制各项成本费用，驱动公司经营业绩稳健提升。2026年第一季度，公司经营活动产生的现金流量净额为3657万元，同比实现由负转正。公司高度重视现金流管理，建立了动态化的全面预算机制，确保资源合理配置。同时，公司深化财务与业务部门协同机制，打通数据共享壁垒，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，强化现金流全周期管控。后端订单增长通常会伴随一定的营运资金占用，随着后端业务订单规模持续扩大，公司会继续优化现金流精细化管控体系，保障资金周转效率。感谢您对公司的关注。

9、公司过去几年持续推进产业化建设，资本开支较大。请问2026-2027年是否仍会有较大资本开支需求？资本开支高峰是否已经过去？未来是否会更加注重现有产能消化和现金流改善？

回答：尊敬的投资者您好，公司后端业务专注于高难度、高技术壁垒产品开发赋能药物研发，致力于打造客户信赖的全球CRO&CDMO合作伙伴。上市以来，公司不断提升核心竞争力和产业化能力，陆续投建了菏泽、马鞍山、重庆、启东等产业化基地，旨在提升公司项目承接能力，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，更好赋能客户。目前，公司资本开支高峰已过，正加速推进产业化基地的GMP体系认证工作，重点聚焦FDA认证，积极开拓全球市场。通过与国际知名药企建立深度合作关系，公司将逐步提升在全球产业链中的地位，进而承接更多高品质订单。短期内，公司将更加聚焦现有产能消化，以订单增长驱动产能利用率提升，持续优化现金流，合理规划资本开支的规模与节奏，平衡业务扩张与经营效益，保障公司稳健可持续发展。感谢您对公司的关注。

10、公司固定资产和在建工程规模较大，2025年固定资产约9.3亿元，在建工程约2.82亿元。请问这些新增资产未来2-3年预计如何贡献收入和利润？公司内部如何评价各基地的投资回报率和资产周转效率？

回答：尊敬的投资者您好，公司固定资产和在建工程主要集中在后端

业务板块，面对激烈的竞争，公司制定了符合发展实际的毛利率提升计划，一方面将持续加速推进产业化、全球化，加速后端国际商务开拓及前后端商务联合，提升全球竞争力；同时积极调整业务和客户向高毛利的方向发展，加速原料药产品的落地，加速 GMP 体系触发并顺利通过 FDA 认证，积极提升产能利用率；持续加强 ADC 业务的技术迭代更新，持续完善抗体偶联一体化平台的建设，加强公司在 ADC 方面抗体偶联一体化的生产能力，提升公司产能利用率，尽快实现 CDMO 业务的高质量发展；持续优化工艺，提升经营质量，不断强化后端业务板块竞争力。目前公司的在手订单增长明显，公司的产能利用率持续提升，后端业务有望更加稳健增长。感谢您对公司的关注！

11、公司多个产业化基地陆续投产或转固。请问上海、马鞍山、重庆、菏泽、启东等主要基地当前产能利用率分别大概处于什么水平？哪些基地已实现盈利，哪些仍处于爬坡或亏损阶段？

回答：尊敬的投资者您好，公司目前共有 4 个生产基地，分别位于安徽马鞍山、江苏启东、山东菏泽以及重庆巴南。其中，重庆抗体偶联药物 CDMO 基地于 2025 年正式投产，并顺利通过欧盟 QP 审计。

目前，公司安徽马鞍山产业化基地、江苏启东制剂 GMP 生产基地、重庆抗体偶联药物 CDMO 基地均已投入运营，产能利用率处于正常爬坡节奏；山东菏泽产业化基地也在按计划有序建设推进。整体来看，各基地建设爬坡节奏及工厂审计认证进度符合公司既定预期。公司正稳步加快各产业化基地的 GMP 体系合规认证进程，重点推进 FDA 国际认证工作，积极拓展全球市场布局。依托与国际知名药企的深度战略合作，持续提升自身在全球产业链中的竞争地位，进一步承接高端优质订单。

截至 2025 年年末，公司后端小分子业务在手订单规模达 6.7 亿元，同比增长 30.5%；截至 2026 年一季度末，该在手订单规模提升至 8.6 亿元，已连续六个季度实现环比正增长，业务增长韧性凸显，为 2026 年全年业绩的稳健增长奠定坚实基础。同时，公司 ADC 业务签单态势良好，将为后续业绩增长注入强劲动力。感谢您对公司的关注。

12、公司在多肽、小核酸、PROTAC、XDC 等新分子类型方向持续投入。请问这些方向目前分别处于技术储备、样品交付、IND 支持还是商业化订单阶段？未来哪些方向最可能成为后端业务新的增长点？

回答：尊敬的投资者您好，公司始终以创新驱动高质量发展，深耕小分子药物研发全链条技术优势，持续推动业务向大分子及新分子类型深度拓展，致力于完善覆盖全分子类型药物的 CRO/CMC/CDMO 全产业链布局。在新分子领域，公司不断加大关键技术开发力度，战略性推进 XDC、PROTAC、多肽、小核酸药物、诊断试剂原料、细胞治疗等领域的服务能力建设，并前瞻性布局类器官药物筛选等前沿领域的研究。目前，上述业务仍处于早期发展阶段，收入贡献相对有限。未来，公司将继续坚持研发驱动战略，加强培育具有潜力的新品种。感谢您对公司的关注。

13、公司持续保持较高研发投入，2026Q1 研发投入 6,450.93 万元、占收入比例 8.85%。请问公司如何衡量研发投入产出效率？是否有研发项目转化为产品销售、客户订单或专利成果的内部考核指标？

回答：尊敬的投资者您好，公司是研发驱动型企业，技术创新是公司生存和发展的核心竞争力。基于各业务板块研发的不同环节，公司已经形成了独具特色的业务模式和持续创新机制，并掌握了多种技术手段，形成了多个核心技术平台。公司对研发项目进行全流程管理，整体研发投入的转化效率符合公司预期，公司各研发项目和核心技术平台的成果，可详见公司已披露的 2025 年年度报告中的第三节内容。截至 2025 年 12 月 31 日，公司累计知识产权项目获得并维持有效数量 294 个，其中发明专利 114 个，实用新型专利 89 个，外观设计专利 4 个，软件著作权 87 个。感谢您对公司的关注。

14、随着海外收入占比持续提升，公司如何评估贸易摩擦、出口管制、汇率波动和地缘政治对业务的影响？公司外汇套期保值主要覆盖哪些币种和敞口，套保比例大概是多少？

回答：尊敬的投资者您好，汇率波动是当前涉外经营型中国企业普遍

面临的共性外部因素。公司及子公司出口业务主要采用美元等外币进行结算，因此当汇率出现较大波动时，汇兑损益将对公司的毛利率和净利润有一定的影响。

针对汇率波动带来的经营影响，公司已制定并落实专项应对措施：一方面，为有效规避外汇市场的风险，防范汇率波动对公司经营业绩造成不利影响，提高外汇资金使用效率，合理降低财务费用，公司及子公司将合理运用专业金融衍生工具开展外汇套期保值业务，主动对冲汇率波动引发的汇兑损益风险；另一方面，依托当前行业整体良好的景气度，公司将持续加大新品及新分子类产品市场推广力度，通过优化产品结构与市场化定价策略，尽力对冲汇率波动对经营业绩造成的扰动。

公司始终坚持全球化发展战略，历经多年精心布局与积极推广，业务现已广泛覆盖全球多个国家和地区。尽管当前国际环境变幻莫测、地缘政治格局错综复杂，但我们仍将坚定不移地推进全球化战略，秉持开放合作、互利共赢的理念，持续深化全球布局并强化本地化运营。感谢您对公司的关注。

15、公司收购英国 FC 后持股比例达到 72.74%，并将其纳入合并报表。请问英国 FC 并表后对 2025 年和 2026Q1 的收入、利润贡献分别是多少？其对欧洲前端试剂业务和后端 CDMO 引流是否已有可量化成果？

回答：尊敬的投资者您好，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，进一步加大了对英国 FC 公司的持股比例。英国 FC 并表后在战略布局及发展规划方面都有着重要的作用：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，拥有丰富的销售渠道、忠实的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。英国 FC 的经营情况请关注后续公司披露的相关公告。感谢您对公司的关注。

16、公司境外业务 2025 年收入约 11.57 亿元，同比增长 34.19%，增速高于整体收入增速。请问海外收入增长主要来自前端试剂业务，还是后端 CDMO 业务？海外业务的毛利率、费用率和回款周期与国内业务相比有何差异？

回答：尊敬的投资者您好，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。综上，公司目前海外收入仍主要来自于前端生命科学试剂业务。工具化合物与生化试剂业务的海内外毛利率基本持平；分子砌块及后端业务的海外毛利率高于国内，海外盈利能力更强。感谢您对公司的关注。

17、当前 ADCCDMO 赛道竞争逐步加剧，公司认为自身相较于其他 CDMO 企业的核心差异化壁垒是什么？是 Payload-Linker 先发优势、一体化产能、质量体系、客户项目积累，还是成本效率？

回答：尊敬的投资者您好，公司是国内较早布局 ADCPayload-Linker 研究的企业之一，依托在 ADC 领域多年的深耕积累，已在 ADC 业务小分子领域构筑起较强竞争优势，并建成了规模庞大的 Payload-Linker 库。凭借这些核心能力，公司已为超 1700 家客户的 ADC 研发生产提供支持，助力完成 70 余个 CMC 项目，其中 5 个项目已推进至 BLA 申报阶段，1 个项目实现商业化落地。与此同时，公司重庆皓元抗体偶联 CDMO 基地已顺利投入运营，并通过欧盟质量授权人（QP）审计，标志着公司 ADC 商业化生产能力达到国际合规水平。此外，公司加速国际化布局，积极联动国内外企业、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。感谢您对公司的关注。

18、除 ADC 外，公司在 PDC、RDC、AOC、小核酸偶联、多肽偶联等 XDC 新方向上目前处于什么阶段？是否已有客户订单或收入确认？未来 2-3 年哪些新分子类型最有可能形成规模化收入？

回答：尊敬的投资者您好，公司始终以创新驱动高质量发展，深耕小分子药物研发全链条技术优势，持续推动业务向大分子及新分子类型深度拓展，致力于完善覆盖全分子类型药物的 CRO/CMC/CDMO 全产业链布局。在新分子领域，公司不断加大关键技术开发力度，战略性推进 XDC、PROTAC、多肽、小核酸药物、诊断试剂原料、细胞治疗等领域的服务能力建设，并前瞻性布局类器官药物筛选等前沿领域的研究。目前，上述业务仍处于早期发展阶段，收入贡献相对有限。未来，公司将继续坚持研发驱动战略，加强培育具有潜力的新品种。感谢您对公司的关注。

19、公司 ADC 一体化平台覆盖 Payload-Linker、抗体、偶联、制剂和分析检测。与客户分段外包相比，公司一体化模式在项目周期、成本、质量一致性和申报支持方面是否已有可量化案例？例如是否能缩短 IND 或 BLA 申报周期？

回答：尊敬的投资者您好，2025 年，重庆抗体偶联 CDMO 基地建成投用，公司以上海、马鞍山、重庆为核心的“三位一体”XDC 全方位服务体系正式落地，形成了覆盖 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。这标志着公司构建起“同一厂区商业化生产矩阵”——实现从抗体原液、高活性载荷、生物偶联到无菌制剂灌装的全链条闭环。该布局为客户创造了切实的价值：传统模式下，ADC 生产的不同环节需在不同厂区甚至城市完成，中间产品的冷链运输、质量交接与监管申报流程繁琐且耗时；而皓元的“三位一体”模式可帮助客户节省三至四个月时间。对于专利保护期有限、分秒必争的创新药而言，这一时间优势意味着数亿美元的市场先发价值。截至 2026 年一季度

末，公司 ADC 大分子在手订单已突破 1 亿元，多个项目正顺利推进交付，业务处于快速拓展阶段。随着项目陆续落地交付，2026 年 ADC 相关业务具备较好的增长弹性。感谢您对公司的关注。

20、重庆 ADCCDMO 基地目前是否已经接近盈亏平衡？如果尚未实现，管理层预计在什么订单规模或产能利用率水平下可以实现经营层面盈亏平衡？2026 年重庆基地对公司利润是正贡献还是仍有一定拖累？

回答：尊敬的投资者您好，公司重庆抗体偶联 CDMO 基地于 2025 年新建成并投入使用，目前产能利用率仍处于爬坡阶段。受 GMP 车间折旧摊销影响，基地毛利率有所摊薄，处于阶段性亏损状态。截至 2026 年一季度末，公司 ADC 大分子在手订单已突破 1 亿元，多个项目正顺利推进交付，业务处于快速拓展阶段。随着项目陆续落地交付，2026 年 ADC 相关业务具备较好的增长弹性。感谢您对公司的关注。

21、公司累计承接 ADC 项目超过 190 个，16 个 Payload-Linker 小分子完成 FDAsec-DMF 备案，并参与 5 个 BLA 申报。请问这些项目中有多少已经进入商业化供应或准商业化放大阶段？ADC 业务在 2025 年和 2026Q1 分别贡献了多少收入？

回答：尊敬的投资者您好，2025 年，公司创新药 CRDMO 业务实现收入 58,631.19 万元，同比增长 20.3%。ADC 业务作为公司创新药 CRDMO 业务孵化的特色板块，是驱动该业务收入增长的重要动力之一。2025 年，公司重庆 ADCCDMO 基地顺利投产并通过欧盟质量授权人（QP）审计，标志着公司 ADC 抗体偶联药物业务已实现从小分子到生物大分子的覆盖，可全产业链、全流程服务全球客户。截至 2026 年一季度末，公司 ADC 大分子在手订单已突破 1 亿元，多个项目正顺利推进交付，业务处于快速拓展阶段。随着项目陆续落地交付，2026 年 ADC 相关业务具备较好的增长弹性。感谢您对公司的关注。

22、公司强调前端试剂业务与后端 CDMO 业务具有协同效应。请问 2025 年后端新增客户或新增订单中，有多少比例来自前端客户转化？公司是否有内部指标跟踪“前端客户向后端项目转化率”？

回答：尊敬的投资者您好，公司前端与后端业务的客户重叠度较高。前端业务目前已积累服务全球超 15,000 家客户，涵盖科研院所、高校及众多大型制药企业、创新药企，这一丰富的客户资源能够有效赋能后端 CDMO 业务高速发展，实现客户资源的高效转化与利用。目前，公司内部已建立相应的跟踪激励机制，持续推进前后端业务的导流与客户转化工作。未来，公司将进一步强化前后端业务的协同联动，提升转化效率，充分发挥业务协同优势，助力公司整体业绩增长。感谢您对公司的关注。

23、公司创新药 CRDMO 项目数量已超过 1,000 个，其中进入临床 II/III 期及商业化阶段的项目超过 140 个。请问这些后期项目对 2026-2027 年收入贡献的可见度如何？后期项目的毛利率、订单金额和客户粘性是否明显优于早期项目？

回答：尊敬的投资者您好，公司后端业务主要聚焦于特色原料药、中间体及 CMO 业务，和创新药 CRDMO 业务。在创新药 CRDMO 业务领域，公司已深耕多年，并成功培育出特色业务 ADC。目前，公司创新药项目储备充足，项目整体推进顺利，项目阶段以临床前及临床 I 期居多，部分产品已进入临床 II 期、临床 III 期或者新药上市申报阶段。后期 III 期和商业化项目订单金额更高、客户粘性更强，且毛利率水平优于早期项目，随着项目向临床后期推进，项目单产和盈利水平都会逐步提升，助推后端业务收入和盈利实现跨越式增长。

在特色业务 ADC 领域，公司已围绕 ADC 药物产业链完成了一体化布局，构建了从抗体、连接子、毒素到抗体偶联、灌装的研发与生产的全流程一体化商业化能力，为全球客户提供 ADC 药物一站式 CDMO 解决方案，有利地加速了全球 XDC 新药研发与生产。目前公司新建的重庆皓元 ADC 抗体偶联生产基地已投入运营，已有多个 ADC 抗体偶联项目顺利交付，公司 ADC 业务处于快速拓展的过程中，2026 年 ADC 相关业务具备较好的增长弹性。感谢您对公司的关注。

24、截至 2026Q1 末，公司后端小分子在手订单 8.57 亿元、大分子在手订单超 1 亿元。请问这些订单预计有多少比例会在 2026 年确认收入？订

单平均执行周期是否仍主要为 6 个月至 1 年？是否存在项目延期、客户融资变化或订单取消风险？

回答：尊敬的投资者您好，公司小分子大部分在手订单转化为营业收入的周期通常为 6 个月至 12 个月，大分子大部分在手订单转化为营业收入的周期通常为 8 个月至 14 个月。未来，公司将持续加速推进产业化、国际化，加速 GMP 体系触发并顺利通过 FDA 认证，积极推动产能利用率，不断强化后端业务板块竞争力。感谢您对公司的关注。

25、公司在投资者关系活动中提到后端新建产能仍处于爬坡阶段，折旧摊销、能耗和维护成本对利润影响较大。请问 2026 年后端业务的折旧摊销压力是否还会继续增加？随着订单爬坡，单位固定成本摊薄大概需要多长时间体现？

回答：尊敬的投资者您好，2026 年随着安徽皓元、重庆皓元 GMP 车间转固，后端折旧摊销仍会增加，但后续随产能利用率的持续提升，折旧摊销压力将逐步缓解。截至 2026 年一季度末，公司后端小分子在手订单 8.6 亿元，已连续六个季度环比正增长；ADC 大分子业务签单良好，为产能爬坡提供支撑。目前，公司正积极推进 GMP 合规认证与 FDA 国际认证，拓展全球高端订单，助力产能利用率提升。随着产能利用率达较高水平后，折旧、能耗、维护等固定成本将显著摊薄，后端毛利率有望逐步改善。感谢您对公司的关注。

26、后端业务 2025 年收入同比增长 15.59%，但毛利率仅 13.63%，仍处于较低水平。请问管理层预计后端业务在什么收入规模、订单结构或产能利用率水平下，毛利率可以出现明显改善？2026 年是否有阶段性改善目标？

回答：尊敬的投资者您好，公司因新建产业化基地产能利用率仍处于爬坡阶段，同时受新工厂转固投产导致单位产品分摊的固定成本较高影响，后端业务毛利率仍比较低。对此，公司正积极调整业务结构加速原料药产品的落地，重点推进 GMP 体系触发并顺利通过 FDA 认证，提升产能利用率和海外高端产品订单承接能力，持续通过精益运营、工艺路线优

化、国际市场拓展等措施积极推动后端相关工作落地，争取尽快实现后端毛利率改善至合理水平。感谢您对公司的关注。

27、公司持续扩充试剂产品矩阵，截至 2025 年末储备约 15.9 万种生命科学试剂，但存货余额也从 2025 年末约 14.06 亿元上升至 2026Q1 末约 15.14 亿元。请问公司如何平衡前瞻性备库与库存周转、跌价风险之间的关系？不同产品库龄和周转效率是否存在较大差异？

回答：尊敬的投资者您好，在存货方面，公司产品包括应用于药物开发前端的生命科学试剂以及药物开发后端的原料药和中间体、制剂。公司前端生命科学试剂产品种类丰富，截至 2025 年末，已累计储备约 15.9 万种生命科学试剂；后端业务主要聚焦于特色原料药、中间体及 CMO 业务，和创新药 CRDMO 业务，根据业务需求储备一定的药物原料药和中间体。

公司结合自身业务特点及存货的风险特征，制定了严格的存货跌价准备计提政策：分子砌块、中间体、原料药及制剂按资产负债表日成本与可变现净值孰低计量；工具化合物在此基础上，结合高毛利、低周转特点进一步按库龄计提减值。2025 年公司计提存货跌价准备 12,108.96 万元，存货减值计提规模较上年同期略有回落。

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。感谢您对公司的关注。

28、前端业务毛利率明显高于后端业务，是公司整体盈利能力的重要支撑。请问 2026 年前端业务毛利率是否仍有维持在 60% 左右的基础？未来随着海外拓展、价格竞争和产品结构变化，毛利率是否存在下行压力？

回答：尊敬的投资者您好，在前端生命科学试剂板块，公司已成为全球领先的科研化学品和生物试剂供应商，公司产品种类新颖、齐全，是细分市场的重要参与者之一。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，持续保持较高的收入、毛利率水平和利润增速，竞争优势明显。在分子砌块业务领域，公司拥有高壁垒、种类丰富、结构多样的产品基础，具备较强的定制研发能力，并打造了全球多地的商务拓展团队，目前已经形成了明显的品牌效应，致力成为全球市场重要参与者之一。公司分子砌块业务海外收入占比将持续提升，毛利率有望逐步改善。

面对行业常规市场竞争，公司将继续通过强化品牌影响力、提升全球服务响应能力、严控成本费用、聚焦差异化高价值品类布局等措施稳定毛利率，保持公司业绩稳健增长，增厚公司利润，回报股东们的信任和支持。感谢您对公司的关注。

29、分子砌块业务 2025 年收入 5.63 亿元、同比增长 35.0%，增速较快。请问该业务中标准化产品、定制合成、ADC/PROTAC/小核酸相关砌块的收入贡献分别如何？未来是否会重点向高附加值、差异化品类倾斜？

回答：尊敬的投资者您好，公司深耕分子砌块业务多年，拥有高壁垒、种类丰富、结构多样的产品基础，具备较强的定制研发能力，并打造了全球多地的商务仓储中心，目前已经形成了明显的品牌效应，并致力成为全球市场重要参与者之一。近年来，公司积极将工具化合物积累的成功经验、管理模式及市场策略复制到分子砌块业务，致力于将分子砌块业务培育成公司业绩增长的第二引擎。截至 2025 年末，公司累计储备约 15.9 万种生命科学试剂，其中分子砌块超 9.8 万种，公司除通用试剂，催化剂与配体、分析试剂、ADC、PROTAC、小核酸等前沿高附加值砌块也是该业务增量来源之一。

未来，公司将持续优化产品结构，加大前沿特色砌块的研发与市场推广力度，持续向高附加值、差异化、前沿创新品类倾斜，进一步提升业务整体盈利水平与长期成长空间。感谢您对公司的关注。

30、工具化合物和生化试剂业务已是公司第一增长引擎，2025 年收入 14.28 亿元、同比增长 32.0%。请问该业务未来增长空间主要来自全球市占率提升，还是来自新增产品管线？公司如何应对海外成熟品牌和国内同行在价格、交付速度、产品质量上的竞争？

回答：尊敬的投资者您好，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 年末，已累计储备约 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，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，反应步骤一般较长，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，并积极开拓生化试剂管线，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达 7.2 万篇，公司品牌知名度不断攀升。感谢您对公司的关注。

31、前端生命科学试剂业务 2025 年收入同比增长 32.83%，毛利率达到 61.91%，是公司利润贡献的核心来源。请问公司判断该业务 2026 年还

能否维持 25%-30%以上的增长？增长主要来自新品类扩张、海外客户拓展、老客户复购，还是价格提升？

回答：尊敬的投资者您好，公司持续深化“产业化、全球化、品牌化”发展战略，各板块业务持续快速发展。2025年，公司前端生命科学试剂业务实现稳健增长，主要增长驱动因素在于：（1）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。

（2）坚持走国际化道路，持续加大国际市场开拓力度，完善欧美市场布局的同时，向其他国家、地区同步拓展，目前已构建起海外多个商务中心与国内多个前置仓协同合作的格局，共同推动新区域业务的拓展，确保了业务开拓的节奏以及响应客户需求的速度。（3）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。截至2025年末，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达7.2万篇。2026年，公司将继续坚守“产业化、全球化、品牌化”发展战略，积极深化新市场开拓，有序推动业务国际化布局进一步拓展，为公司业绩的长期稳健增长提供坚实保障。感谢您对公司的关注。

32、从 2026Q1 数据看，公司收入和扣非利润均已完成 2025 全年水平的约四分之一。请问公司如何看待 2026 年后续季度的收入确认节奏？全年增长是否会呈现前低后高，还是整体平稳？

回答：尊敬的投资者您好，公司 2026 年业务盈利具有可持续性。2026 年公司将继续加强“三大引擎”业务在技术、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。感谢您对公司的关注。

33、2026Q1 公司营业收入同比增长 20.21%，但归母净利润仅同比增长 8.75%，扣非归母净利润同比增长 12.54%，利润增速明显低于收入增速。同期销售费用同比增长 49.47%，管理费用同比增长 36.44%，财务费

用同比增长 212.23%，均显著高于收入增速。2026Q1 利润增速低于收入增速，是否主要受销售费用、管理费用和财务费用较快增长影响？这些费用增长中哪些属于阶段性投入，哪些会成为常态？公司 2026 年是否有明确的费用率控制目标？

回答：尊敬的投资者您好，近年来，公司持续推进提质增效与精益运营，并将费用管控纳入监管体系。2026 年一季度，公司费用增长主要受加大国内外市场开拓以及重庆工厂运营投入、英国 FC 并表、汇率波动等因素影响。2026 年，公司已制定清晰的年度费用率管控目标，目前正按计划推进相关管控工作。未来，公司将持续聚焦精益化运营，通过实施全面预算动态管理以及可支配开支的有效管控，合理控制费用增长，推动利润端与收入端保持更好增长。感谢您对公司的关注。

34、公司 2025 年收入保持 26.73% 的较快增长，但 2026Q1 收入增速回落至 20.21%，归母净利润增速也低于收入增速。请问管理层如何判断 2026 年全年收入和利润增长的可持续性？Q1 增速放缓是季节性、费用投入阶段性增加，还是行业竞争加剧导致？

回答：尊敬的投资者您好，公司 2026Q1 前端生命科学试剂板块营收超 30% 增长，后端原料药、中间体及制剂板块因个别大订单 Q1 处于排产状态，2026 年 Q1 后端营收无增长。该订单预计会在后面几个季度分批交付，公司 2026 年业务盈利具有可持续性。

2026 年公司将继续加强“三大引擎”业务在技术、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。感谢您对公司的关注。

35、公司 2025 年商业化项目达到 84 个，在手订单金额约 6.7 亿元、同比增长 30.5%。请问商业化项目收入在后端业务中的占比是多少？2026 年是否会有更多项目从临床后期转入商业化阶段？

回答：尊敬的投资者您好，公司后端业务聚焦高难度、高技术壁垒产品开发，为药物研发提供赋能支持，致力于成为客户信赖的全球 CRO&CDMO 合作伙伴。在投建自有规模化生产工厂前，公司需规模化生产的原料药及中间体业务主要通过委托加工与外协采购的方式开展。欧洲、美国等地区的大客户对企业自有产能要求较高，仅依靠外协产能难以承接其订单。上市以来，公司持续提升核心竞争力与产业化能力，陆续投建菏泽、马鞍山、重庆、启东等产业化基地，旨在增强项目承接能力，打造覆盖“起始物料-中间体-原料药-制剂”的药物研发及生产一体化服务平台，为客户提供更全面的赋能支持。

目前，公司安徽马鞍山产业化基地、江苏启东制剂 GMP 生产基地、重庆抗体偶联药物 CDMO 基地均已投入运营，产能利用率仍处于爬坡阶段。同时，公司正加速推进产业化基地的 GMP 体系认证工作，重点聚焦 FDA 认证，积极开拓全球市场，通过与国际知名药企建立深度合作关系，逐步提升在全球产业链中的地位，从而承接更多高品质订单。

2026 年，公司马鞍山、启东基地将迎来重要审计。后期 III 期和商业项目订单金额更高、客户粘性更强，且毛利率水平优于早期项目，随着项目向临床后期推进，项目单产和盈利水平都会逐步提升，助推后端业务收入和盈利实现跨越式增长。感谢您对公司的关注。

36、重庆 ADCCDMO 基地投产第一年承接 ADC 项目超过 14 个，并新签订 7 个 IND 项目。请问目前重庆基地整体产能利用率大概处于什么区间？12 万升抗体原液、1,500kgADC 原液和 500 万瓶制剂产能中，哪些环节利用率较高，哪些仍处于爬坡阶段？

回答：尊敬的投资者您好，公司重庆皓元抗体偶联 CDMO 基地于 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 2026 年一季度末，重庆皓元在手订单金额超 1 亿元，签单趋势较好，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 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。

37、公司海外商务仓储中心和本土化团队建设已较为完善。请问 2025 年海外销售费用增长中，有多少来自海外团队和仓储投入？这些投入对应的客户数量、订单量和收入转化是否达到预期？

回答：尊敬的投资者您好，全球化与品牌化是公司的重要发展战略。经过多年的精心布局和积极推广，公司业务现已遍布全球多个国家和地区。目前，公司在全球设立了 8 个商务中心、6 个研发中心以及 4 个生产基地。其中，商务中心广泛分布于中国、美国、欧洲、印度、中国香港、日本、韩国及东南亚地区。依托国内外商务人员与国内专业技术团队的跨区域协同机制，公司能够迅速响应全球超万家客户的需求。经过持续拓展，公司已与多家跨国医药巨头、全球知名高校、科研院所及 CRO 公司展开合作，并与众多海外知名药物研发试剂专业经销商构建了稳定的合作关系。2025 年，公司境外收入达 11.6 亿元，同比增长 34.2%；境外收入占营业收入的比重提升至 40.4%。

未来，公司将继续坚持产业化、全球化、品牌化发展战略，有序推进公司业务国际化布局再进一步，同时重点加强品牌建设，不断探索新技术、新模式，持续提升公司产品的品牌影响力和竞争力，形成立足中国的纵深供应格局，服务全球客户。公司也将密切关注国际环境变化，积极加强新市场的开拓，灵活应对复杂多变的外部环境，保障公司的长期稳定发展。感谢您对公司的关注。

38、公司多次提到 AI+药物研发和数智化平台。请问 AI 目前主要用于内部研发效率提升、客户项目服务，还是已经形成可对外销售的产品或服务？2025 年和 2026Q1 是否已有 AI 相关收入或可量化降本增效成果？

回答：尊敬的投资者您好，公司始终聚焦 AI 制药前沿，围绕“小分子

药物研发+AI 技术”核心战略，依托自身强大的研发实力和丰富的产业化经验，深度融合自有的高价值海量数据、庞大的分子砌块和工具化合物现货库以及“设计—合成—验证”的全链条能力，持续突破新药研发关键技术壁垒，着力打造技术领先、具备核心知识产权的专业化 AI 制药平台。

在技术落地层面，公司整合计算机辅助药物设计（CADD）和人工智能辅助药物设计（AIDD）算法，综合使用分子对接、AI 深度学习、分子动力学模拟等方法，通过先进的算法和算力，快速识别潜在的药物候选分子，已搭建集高价值化合物库、技术与服务、MedChemAI 智能平台于一体的“一站式药物筛选平台”，灵活支撑新药研发及新适应症探索应用场景。目前，平台已建成生物活性化合物库、类药多样性化合物库等多种高价值化合物库，支撑高通量筛选（HTS）、高内涵筛选（HCS）、虚拟筛选（VS）等业务需求，助力新药研发及新适应症探索；同时依托 AI 算法提供化合物库定制开发、先导化合物优化、DNA 编码化合物库（DEL）合成与筛选等综合服务。其中，MedChemAI 智能平台集成化合物库筛选、批量搜索报价、化合物库生成、AI 大环分子生成及定制合成等一站式线上服务，为全球研发客户提供智能化、一站式创新药研发解决方案。

在业务层面，公司积极推进数字化与管理智能化建设，致力于构建具备自我进化能力的数字神经中枢，深度赋能业务流程与运营管理，全面提升运行效率与决策精准度。

面向未来，公司将基于强大的化合物库资源，系统化整合沉淀研发数据资产，健全数据管理与安全防护体系；同步搭建“AI+药物研发”复合型人才梯队，深化产业链合作与技术协同，持续迭代升级平台功能与智能算法模型，不断优化化合物筛选效能与精准度。通过技术创新、人才培育、生态协同多维发力，持续释放 AI 赋能价值，为创新药高质量研发持续赋能，夯实公司在 AI 制药赛道的核心竞争力。感谢您对公司的关注。

39、公司拥有多个技术平台，包括高通量筛选、流体化学、生物催化、固态化学和制剂技术等。请问哪些技术平台已经在商业化项目中形成明显收入或降本贡献？公司是否能披露相关项目数量、收入占比或毛利改

善效果？

回答：尊敬的投资者您好，公司是研发驱动型企业，技术创新是公司生存和发展的核心竞争力。基于各业务板块研发的不同环节，公司已经形成了独具特色的业务模式和持续创新机制，并掌握了多种技术手段，拥有高通量筛选、流体化学、生物催化、多肽合成、工艺安全评估、药物固态化学及创新制剂等多个成熟的技术平台。公司对研发项目进行全流程管理，整体研发投入的转化效率符合公司预期，公司各研发项目和核心技术平台的成果，可详见公司已披露的 2025 年年度报告中的第三节内容。感谢您对公司的关注。

40、公司部分募投项目存在延期，其中高端医药中间体及原料药 CDMO 产业化项目一期延期至 2029 年 6 月。请问延期的主要原因是市场需求变化、项目建设调整、工艺路线优化，还是出于控制资本开支和提高资金使用效率的考虑？

回答：尊敬的投资者您好，公司于 2025 年 8 月 27 日经董事会审议，对“高端医药中间体及原料药 CDMO 产业化项目（一期）”部分车间、公用工程及辅助设施的实施地点在原厂区内进行调整，并将该项目达到预定可使用状态的时间延期至 2029 年 6 月。保荐机构已出具无异议核查意见。

调整原因主要为募集资金到账滞后于募投项目计划启动时间，导致整体建设进度晚于预期；另外根据当地主管部门自动化建设的要求，车间在新建前公司需要完善相关政府审批流程；同时结合下游扩产需求放缓、临床早期阶段的项目推进进程不及预期以及公司现有产能利用情况，公司以审慎和效益最大化为原则，合理优化产能建设节奏，计划优先推进本项目其中 2 个车间的建设。

本次调整及延期是公司根据项目实施的实际情况做出的审慎决定，未改变项目的投资内容、投资总额、实施主体，不会对该项目的实施造成重大影响，符合公司长期发展规划。感谢您对公司的关注。

附件清单（如有）

无

| | |
|----|---------------|
| 日期 | 2026年5月8日-20日 |
|----|---------------|