

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 7 月 28 日-30 日)

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）
参与单位名称	中信证券、中信建投证券、东方证券、华创证券、交银施罗德基金、建信基金、摩根士丹利基金、华商基金
时间	2026 年 7 月 28 日-30 日
会议方式	通讯方式
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、工具化合物和生化试剂业务是公司第一增长引擎，2025 年收入 14.28 亿元、同比增长 32.0%。请问该业务的核心竞争优势主要体现在哪些方面？未来公司将通过哪些战略举措来进一步巩固竞争优势，并持续提升全球市场竞争力？ 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，公司品牌知名度不断攀升。

2、公司境外业务 2025 年收入约 11.57 亿元，同比增长 34.19%，增速显著高于整体水平。海外收入的增长主要由哪些业务板块驱动？此外，相较于国内业务，公司海外业务在毛利率及盈利能力方面有何差异化表现？

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。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。

3、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优于早期项目？

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，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。

4、重庆 ADC CDMO 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。请问目前重庆基地产能爬坡情况如何？

回答：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。 5、公司未来三年在“三化”战略框架下，整体发展规划是什么？前后端业务后续分别有怎样的发展展望？ 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。 自 2021 年上市以来，截至 2025 年末，公司营业收入由 9.7 亿元提升至 28.8 亿元，年复合增速达 31%。归母净利润经历生物医药行业大调整后，从 2023 年度的 1.3 亿元增长至 2.4 亿元，创下历史新高。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。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 7 月 28 日-30 日