

证券代码：603456

证券简称：九洲药业

浙江九洲药业股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-003

一、活动类别	电话会议
二、参与方名称	MorganStanley、中信建投证券、中信证券、富国基金、西部证券、新华基金、信达澳亚基金、摩根士丹利基金、南方基金、兴业证券、野村东方国际证券、银河基金、银河证券、中国人寿、中金公司、圆信永丰基金、申万宏源证券、东方财富证券、东方证券、国联民生证券、国泰海通证券、国泰基金、申万菱信基金、招商基金、招商证券、浙商证券、平安基金、华安基金、华宝基金、华创证券、中兵投资、中融汇信、中泰证券、中信保诚基金、中银国际证券、招银国际、浙江省发展资产经营有限公司、上海高毅资管、众安保险、珠海尚石私募基金、T.Rowe Price、远信（珠海）私募基金、长城财富保险资管、长城国瑞证券、安徽海螺创投、北京枫富私募基金、北京明希资管、北京信复创值投资、博远基金、创金合信基金、东方阿尔法基金、东证国际金融、方证券资管、光大保德信基金、光大证券、光大证券资管、广东民营投资、广东正圆私募基金、国联安基金、国投证券、国投证券资管、国信证券、海富通基金、海南优择私募基金、禾永资管、鸿运私募基金、华富基金、江海证券、南通天合投资、上海高恩基金、上海季胜投资、上海瞰道资管、上海禧弘私募基金、太朴持信私募基金、天风证券、天治基金、武汉言是科技等 77 家机构
三、会议时间	2026 年 8 月 4 日

四、会议地点	线上
五、接待人员	董事、总裁梅义将；董事、执行副总裁、董秘林辉潞；IR 总监陈剑辉

一、公司 2026 年半年度经营情况介绍

2026 年上半年，公司实现营业收入 25.75 亿元，较上年同比减少 10.30%；归属于上市公司股东净利润 3.87 亿元，较上年同比减少 26.33%。2026 年半年度业绩下滑主要受到客户项目订单的影响，该影响主要集中在一季度。

二季度营业收入环比一季度增长 14.49%，二季度归属于上市公司股东净利润环比一季度增长 25.12%。2026 年二季度，公司持续推进“做深”大客户和“做广”新兴客户的战略。一方面，与核心客户的合作不断深入，订单体量和项目数实现稳步增长；另一方面，BD 团队持续开拓新客户、新项目，为公司业务带来持续增量。得益于“做深”“做广”的双渠道项目挖掘，公司二季度项目储备日益丰富。

在小分子创新药 CDMO 业务方面，受益于公司持续推进海外业务布局和国内创新药研发的持续火爆，2026 年上半年新增早期临床阶段项目 66 个，III 期临床至上市前阶段项目 5 个，商业化项目 5 个。为满足持续增长的小分子创新药产能需求，公司加快新产能建设。报告期内，公司重点推进九洲药业（台州）新工厂建设，完成了新建车间的设备安装工作，完成多个产品的工艺验证、临床批及注册批生产，预计全年新增 445m³ 产能，下半年将启动新车间建设工作，明后年陆续投产后将新增 340m³ 的产能；浙江瑞博工厂产能常年保持在 70-80% 较高水平。

在制剂 CDMO 业务方面，依托“端到端”一体化服务平台，持续深化与国内外头部药企的合作。报告期内，制剂团队新增签约项目 26 个，其中 5 个为商业化项目，另有多个非商业化储备项目稳步推进。截至目前，公司累计承接十余个制剂 CDMO 商业化项目，部分产品已实现海外商业化供应。产能建设方面，各基地常规口服固体制剂产能充裕，特色工艺平台正按计划推进建设，以更好承接高附加值项目。

在 TIDES 业务方面，该业务是公司未来业务发展的重心之一。TIDES 项目已成功交

付 56 个，目前 TIDES 业务在手订单金额同比增长 32%。目前承接项目包括减重及糖尿病治疗肽、美容肽等类型，涵盖研发、IND、NDA 和注册各阶段。2026 年上半年新增 17 个项目。产能建设方面，2026 年上半年，公司固相合成多肽产能同比增长 300%，液相合成多肽产能达到吨级/年，目前产能仍在持续快速增长中，偶联药物合成产能持续增长。

在特色原料药业务方面，上半年随着行业库存逐步出清、产能优化，部分核心产品价格已呈现企稳态势。非甾体抗炎、抗感染等传统优势领域供需关系逐步回归平衡，该业务有望在企稳基础上实现恢复性增长，继续为公司贡献稳定的现金流。报告期内，公司新获得原料药批件 2 个，制剂批件 4 个，进一步丰富业务线。

二、投资者提问情况

问题一、过去 3 年公司营收和净利润经历了一个调整周期，未来 3-5 年如何展望？

答：近年来，公司经营业绩出现阶段性波动，主要受到行业周期变化、部分大客户核心产品海外专利到期及订单节奏调整等因素影响。总体来看，相关影响属于公司发展过程中的阶段性调整，公司技术平台能力、拓客能力及项目储备未发生根本性变化。

展望未来三至五年，公司将重点围绕以下几个方面推动业务发展：

一是巩固核心存量业务，夯实经营基本盘。公司部分核心商业化品种仍具有较为稳定的市场需求。相关产品在国内主要市场保持一定的准入基础，随着药品可及性提升、适应症覆盖范围扩大以及部分海外市场需求逐步释放，相关定制业务有望继续为公司经营提供支撑。同时，公司也将密切关注仿制药竞争、终端处方结构变化及原料药价格波动等不确定因素。

二是加快多肽、小核酸等新兴业务发展，培育新的增长动能。公司多肽业务已由前期能力建设和持续投入阶段逐步向项目转化及商业化阶段过渡。目前，公司已承接多个处于临床后期、注册申报及商业化阶段的项目，项目结构持续优化，现阶段相关业务收入贡献仍相对有限，但随着项目逐步推进，未来有望形成新的业务增量。在产能建设方面，公司已建成多条不同规模的多肽生产线，持续推进新增商业化产能建设。现有产能主要覆盖临床阶段及部分商业化项目，新增产能将重点满足较大规模商业化订单需求。与此同时，公司正加快小核酸相关技术和产能布局，积极拓展海外客户及项目机会。总

体来看，未来两至三年，随着项目推进及产能逐步释放，多肽、小核酸等业务的收入和利润贡献有望逐步提升，并进一步优化公司业务结构。

三是持续拓展全球客户，推动客户和项目结构多元化。近年来，公司持续加强与全球大型制药企业及优质生物科技企业的合作。目前，公司在手项目中包含较多处于注册申报、工艺验证及商业化阶段的项目，有望为未来业务增长提供项目储备。公司将继续发挥全球化业务拓展和项目交付能力，积极获取优质客户及高附加值项目，提升业务发展的稳定性和可持续性。

四是持续强化技术平台建设，推动运营效率和盈利能力改善。公司将持续完善生物催化、连续反应、绿色合成等特色技术平台，并进一步提升原料药与制剂一体化的 CDMO 服务能力。同时，公司积极探索人工智能等数字化工具在工艺开发、生产管理及运营效率提升方面的应用，以推动研发提效和成本优化。随着临床后期及商业化项目占比逐步提高，以及产能利用率和运营效率持续改善，公司业务结构和盈利能力有望逐步修复。

总体而言，未来三至五年，公司将形成存量业务稳健发展与新兴业务加快成长相结合的发展格局。一方面，核心商业化品种及其他存量项目将继续为公司经营提供基础支撑；另一方面，多肽、小核酸等新兴业务有望逐步形成增量，叠加全球客户拓展及临床后期项目商业化推进，为公司中长期稳健、可持续发展提供支持。

问题二、公司新签订单及毛利率趋势变化情况？

答：订单方面，2026 年上半年，公司 CDMO 业务新签订单保持稳健增长，新增项目以临床中后期项目为主，订单价格总体保持稳定。

报告期内，小分子创新药业务新增早期临床阶段项目 66 个，III 期临床至上市前阶段项目 5 个，商业化项目 5 个。这些新项目的开拓为公司带来了增量订单，此外公司存量活跃项目也持续放量带来新订单需求。TIDES 业务方面，上半年新增 17 个项目，在手订单金额同比增长 32%，目前承接项目包括减重及糖尿病治疗肽、美容肽等类型，涵盖研发、IND、NDA 和注册各阶段。CDMO 制剂业务方面，新增签约项目 26 个，其中 5 个为商业化项目，另有多项非商业化储备项目稳步推进。整体订单结构和项目质量进一步优化，中长期客户的收入贡献增长较快。

毛利率方面，2026 年一季度，公司 CDMO 业务毛利率阶段性承压，主要受到部分大客户项目海外专利到期及相关订单节奏变化等因素影响。随着上述影响在二季度有所减弱，公司 CDMO 业务毛利率呈逐步改善趋势，业务盈利能力在持续修复。

问题三、公司 CDMO 业务对于国内客户的开拓情况；新分子类型 CDMO 产能建设进展？

答：在国内 CDMO 业务拓展方面，公司目前 CDMO 收入仍以海外客户贡献为主，国内创新药企业及 Biotech 客户业务规模相对较小。近年来，公司持续加大国内市场投入，依托连续反应、生物催化、固态研究、催化与高通量筛选等技术平台，强化差异化服务能力，国内业务在手订单保持较快增长。

在成熟客户合作方面，公司持续服务多家长期合作的国内创新药企业，并逐步拓展一批国内头部创新药客户。相关合作已由临床阶段 CMC 服务逐步延伸至注册申报、工艺验证及商业化供应，客户合作的深度和持续性不断提升。在新客户拓展方面，公司积极承接肿瘤、自身免疫、代谢等治疗领域的早期临床项目，目前新增项目仍以 I 期和 II 期临床阶段为主，项目储备持续扩充。2026 年上半年，公司新增国内客户 29 家，新增项目 48 个，新签订单 107 个，其中包括 6 个商业化订单以及 6 个处于注册申报或核查阶段的订单。

在新分子 CDMO 产能建设方面，公司重点推进多肽和小核酸相关能力布局。多肽业务方面，公司现有不同规模的生产线主要用于承接临床阶段及部分商业化项目。在现有产能基础上，公司已启动新增多肽生产线建设，配置更大规模的生产能力，以满足商业化项目需求。小核酸业务方面，公司持续加强技术平台和业务拓展，并加快相关产能建设与落地，为后续承接海外及国内客户项目做好准备。

问题四、公司在战略合作客户、及新客户的增量拓展情况？

答：公司持续深化与核心战略客户的合作，巩固存量业务基础。公司与部分全球大型制药企业建立了长期稳定的合作关系，除持续供应成熟商业化项目外，每年还承接多个不同阶段的创新药项目。国内市场方面，公司持续为多家头部创新药企业提供 CDMO 服务，合作逐步向临床后期及商业化阶段延伸。

新客户拓展方面，公司持续推进全球大型制药企业及优质 Biotech 公司开发。近年来，公司新增承接 3 家全球头部跨国制药企业的项目，并持续深化与其他海外大型制药企业的合作；同时，国内创新药客户数量持续增加，临床中后期项目不断导入。

问题五、原料药板块价格情况、收入与盈利能力展望？

答：2026 年公司特色原料药板块呈现营收阶段性承压、产品价格逐步企稳的格局。价格层面来看，受上游原材料涨价影响，板块内部品种分化较为明显。持续承压的抗感染类原料药经过持续去库存，2026 年上半年价格底部逐步企稳；中枢神经类品种市场竞争格局依旧存在，国内价格企稳，海外价格稳中有升；抗炎类、降糖类等优势品类供需格局相对稳定。

问题六、公司多肽固相合成产能同比增长 300%，预计今年年底及明年的产能规模将达到多少？

依托杭州、苏州多肽生产基地的持续建设，公司多肽固相合成产能实现较快增长。扩建前，公司固相多肽 GMP 商业化产能在数百升水平；随着新增产线投入使用，目前固相多肽产能已超过两千升，较原有产能增长约 300%，并已形成覆盖 100 升至 1,000 升不同规格的固相合成生产体系，可满足不同临床阶段及商业化项目的生产需求。

在现有产能基础上，公司已启动一条约 3,500 升固相多肽合成产线的建设，主要用于承接后续较大规模的商业化项目。公司将结合项目推进情况、客户需求、产能利用率及市场环境，合理安排新增产能的建设和释放节奏。

问题七、公司在多肽、小核酸、分子胶等领域的布局 and 规划？

答：公司将多肽、小核酸等 TIDES 业务作为中长期重点培育的新兴业务板块，同时持续关注分子胶、蛋白降解剂等前沿小分子领域的发展机会，进一步完善技术平台和业务布局。

在多肽业务方面，该板块是公司目前推进较快的新兴业务之一。公司依托固相合成、液相合成及相关特色工艺，持续提升长序列、复杂结构多肽的工艺开发和规模化生产能力，并根据项目储备和客户需求推进多肽 GMP 产能建设。随着新增生产线逐步投入使

用，公司临床阶段及商业化项目的承接能力进一步增强。目前，公司多肽项目覆盖代谢性疾病、肿瘤、帕金森等疾病等多个治疗领域。

在小核酸业务方面，公司已初步搭建相关技术平台，目前承接的项目以临床早期阶段为主。公司正持续完善寡核苷酸工艺开发、分析检测和生产交付能力，并推进配套产能建设，积极拓展国内外客户的定制研发及生产需求。

此外，公司持续跟踪分子胶、靶向蛋白降解等前沿技术方向。随着相关创新药物研发持续推进，客户对高活性化合物合成、复杂工艺开发及临床阶段生产服务的需求逐步增加。公司将依托高活性药物生产、生物催化、连续反应等技术能力，积极对接相关项目机会，重点从临床早期工艺开发及生产服务切入，逐步积累项目经验并拓展至临床中后期及商业化阶段。

问题八、公司海外业务拓展进展及分市场情况？

答：公司海外收入占比接近 80%，其中 CDMO 业务海外收入占比约 85%。目前，公司已在北美、欧洲及日本建立研发平台，形成“海外承接前端项目、国内实施工艺放大及规模化生产”的协同模式，持续深化存量客户合作并拓展全球大型制药企业及生物科技客户。

在战略客户方面，公司与部分全球大型制药企业保持长期合作，除持续供应成熟商业化产品外，还承接多个临床后期及商业化项目，并稳定导入不同阶段的新项目。

分区域来看，2026 年上半年，北美研发平台新增客户 17 家、新签订单 42 个；欧洲业务平台完成 8 个项目交付；日本及韩国区域新签订单 28 个，海外客户和项目储备进一步增加。

从中长期发展来看，公司将继续挖掘核心客户新增管线机会，并依托多肽、小核酸、偶联药物及前沿小分子技术平台拓展海外业务。随着临床后期项目逐步进入工艺验证和商业化阶段，公司海外客户结构及项目结构有望持续优化。

问题九、诺欣妥本轮集采降价相对温和，有望实现以价换量，能否展望一下后续订单的增长情况？

答：相关原研产品拟中选本轮国家集采，有利于继续保留公立医疗机构的准入资格，维持原有院内市场基础。价格下调后，患者用药可及性有望进一步提升，并可能推动相关适应症市场扩容，且与以往部分集采品种相比，本轮价格降幅相对温和。

从公司角度看，中长期随着相关适应症市场扩容、其他适应症需求保持稳定，以及部分海外市场增量逐步释放，相关原料药定制需求仍具备一定增长空间，销量增长有望部分对冲价格压力。但具体订单变化仍将受到终端销售、市场竞争、客户库存及采购节奏等因素影响，短期存在一定不确定性。

公司将持续跟踪客户需求变化，并通过拓展多元化 CDMO 项目和新兴业务，降低单一产品波动对经营业绩的影响。