

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8月11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（“我是股东”走进沪市上市公司活动）
参与单位名称	诚通证券及参加活动的投资者、华创证券、泰康资产
时间	2026年8月11日
会议方式	现场方式
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 证券事务代表：李文静
投资者关系活动主要内容介绍	2026年8月11日下午，诚通证券联合投资者在皓元医药举办了“我是股东”走进上市公司活动。投资者实地参观了公司研发实验室，随后进行座谈交流，公司管理层就业务发展情况、战略规划及投资者关心的问题进行了介绍与解答。 1、公司前端业务增长较快，请问支撑该业务增长的核心因素是什么，公司对该业务板块有怎样的战略安排？ 回答：公司生命科学试剂产品广泛应用于生命科学的各个领域，其行业发展与全球生命科学研究进展、药物研发支出、在研新药数量等密切相

关。当前，随着全球生物技术快速发展以及生命科学研究持续投入，生命科学试剂的市场规模持续快速增长。根据 Mordor Intelligence 预测，全球生命科学试剂的市场规模在 2026 年达到 730.5 亿美元，2026-2030 年行业预计实现复合年增长率为 6.28%。受益于供应链效率提升、科技创新以及政策支持等因素，我国高端科研试剂产业的竞争格局正从外资企业的绝对垄断向相对垄断转变，本土企业得以快速发展，国产替代进程持续深化。公开数据显示，2022 年至 2030 年，中国科研试剂市场预计复合增速约为 13%-14%，将持续保持高于全球的两位数增长。

除行业景气带来的增量增长外，公司内生经营增长动力充足，同时持续推进战略赛道布局，实现业绩稳健高质量成长。

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 2026 年一季度末，公司累计储备约 16.5 万种生命科学试剂，其中工具化合物和生化试剂约 6.5 万种，分子砌块超 10.0 万种，构建了 270 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 11.57 亿元，境外收入占比超 40%。

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。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”。2022-2025 年，公司前端生命科学试剂业务三年复合增速超 34%。

综上所述，凭借国产替代政策红利以及国内市场的高增长态势，再加上公司在产品、渠道和供应链方面的核心优势，公司生命科学试剂业务拥有充足的成长空间，且增长具备较强的可持续性。

2、请问公司后端业务目前在手订单储备情况，订单转化收入周期大概是多久？

回答：公司后端业务主要聚焦于特色原料药、中间体及 CMO 业务，以及创新药 CRDMO 业务。近年来，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。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 大分子在手订单已突破 1 亿元。

公司小分子在手订单大部分转化为营业收入的周期通常为 6 个月至 12 个月，大分子在手订单大部分转化为营业收入的周期通常为 8 个月至 14 个月。目前，公司后端业务在手订单充足，签单趋势良好，为 2026 年全年业绩稳健增长提供了坚实保障。

未来，公司将持续加速推进产业化、全球化，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。

3、当前 ADC 行业发展景气、下游需求旺盛，对于公司 ADC 业务有怎样的发展规划，如何把握行业发展机遇拓展相关业务？

回答：公司是国内较早布局 ADC Payload-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。

4、公司去年海外收入增速表现亮眼，请问公司全球化布局策略以及海外市场开拓的落地措施有哪些？

回答：公司始终坚持全球化发展战略，通过国际化运营管理、全球网络布局与本土化团队建设，海外市场开拓成果突出，2025 年境外业务收入实现 11.57 亿元，同比增长 34.19%，境外收入占比突破 40%，较上年同期提升 2 个百分点，海外拓展成效十分显著。公司的海外布局主要体现在以下几个方面：

一是完善全球运营网络，目前已形成完善的全球运营网络，在全球设有 8 个商务中心、6 个研发中心以及 4 个生产基地，商务中心覆盖中国、美国、欧洲、印度、中国香港、日韩及东南亚等核心区域，依托海内外跨区域业务协同，可快速响应全球客户需求。

二是深化本土化运营落地，在海外核心市场设立专属商务中心、组建本地化商务团队，与国内专业技术团队形成高效协同；同时通过新设韩国公司、收购英国 FC 完善欧洲市场本土化布局等，稳步落地全球精细化管理模式。

三是夯实全球客户合作生态，经过多年深耕推广，公司业务已覆盖全球多个国家及重点地区，目前全球合作客户超 15,000 家，与跨国医药巨头、全球知名高校、科研院所、CRO 企业及海外专业试剂经销商均建立了长期稳定的合作关系。

四是分业务板块强化全球竞争力，前端生命科学试剂业务持续丰富产品矩阵、提升产品新颖性与供货时效；后端特色原料药、中间体及制剂业务，重点推进自有工厂完成国内外官方及客户审计。同时，从全球吸纳、

引进行业经验丰富的优秀人才担任各业务板块关键岗位，增强公司后端业务规模化、高附加值订单承接能力，积极参与全球化竞争。

未来，公司将持续践行“产业化、全球化、品牌化”发展战略，深耕“起始物料—中间体—原料药—制剂”全产业链一体化服务平台建设，持续加大海外市场布局与国际品牌建设，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，辐射全球的供应链格局，稳步提升国际市场影响力与核心竞争力，向着世界一流医药研发和生产服务企业目标迈进。

5、请问未来三年公司的整体发展规划如何？前端业务与后端业务后续的发展前景如何？

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。

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，三大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 8 月 11 日