上海毕得医药科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

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	中银基金、中信证券、中信保诚基金、中泰证券、中金公司、国寿养老、致合资产、浙商证券、伟星资产、招商资管、招商证券、长信基金、长城基金、圆信永丰基金、银河基金、易方达基金、野村东方国际证券、兴业证券、兴业基金、信银理财、信达澳亚基金、新华资产、湘财基金、西部证券、天风证券、太平资产、太平洋资产、世纪证券、榕树投资、申万菱信基金、域秀资产、万纳私募基金、弢盛资产、时禛咨询、睿扬投资、君和立成投资、玖鹏资产、光证资管、非马投资、睿远基金、瑞达基金、融通基金、前海开源基金、千合资本、浦银理财、浦银安盛基金、平安理财、平安基金、鹏华基金、诺安基金、农银汇理基金、南方基金、摩根士丹利基金、开源证券、瑞华投资、建信基金、嘉实基金、汇添富基金、汇丰晋信基金、华西证券、华泰资管、华创证券、华宝基金、华安基金、万泰华瑞投资、红思客资产、国泰海通证券、海富通基金、国泰海通资管、国联安基金、国金证券、国海富兰克林基金、光大证券、光大保德信基金、工银安盛资管、富国基金、富安达基金、东吴证券、东方证券、东方财富、德邦基金、淡水泉、创金合信基金、北京泽铭投资、国证资管、安联资管、IDG资本、HBM Partners、Anatole
时间	2026年10月30日
地点	进门财经
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书 周豫 财务总监 王坤
投资者关系活动主要内容介绍	**1.公司前三季度经营情况如何？销售渠道调整和内部管理优化有哪些进展，后续收入增长节奏怎么看？** 回答：前三季度，公司实现营业收入 10.51 亿元，同比增长 7.37%；归母净利润 1.64 亿元，同比增长 36.92%；扣非归母净利润 1.43 亿元，同比增长 39.11%；经营活动产生的现金流量净额 1.86 亿元，同比增长 2,026.70%。毛利率为

49.75%，同比提升约 5.30 个百分点，利润端延续了较快增长的态势。销售渠道调整目前仍在进行，但不能简单地把第三季度收入增速放缓归因于渠道调整。从表观数据看，第三季度收入增速确实低于前两个季度，不过也需要结合几个因素来看：去年第三季度是全年收入最高的季度，同期基数较高；汇率波动对海外收入折算和汇兑损益仍有一定影响；此外，还有一定跨期因素。结合业务开展情况，公司感受到第三季度收入端正在逐步改善，对第四季度增速恢复保持期待。当然，后续也要观察汇率是否继续向不利于公司的方向变化，如果汇率能保持相对稳定，收入端的表现有望进一步改善。内部管理方面，公司持续推进费用精细化管理和经营效率提升。前三季度，管理费用总体保持相对稳定，随着营业收入增长，管理费用率有所下降。后续公司将继续加强费用管控，提升运营效率。

2.AIDD 对分子砌块需求有什么带动？各类客户及国内外市场需求如何？

回答：公司认为，AI 药物研发，也就是 AIDD，对分子砌块需求的增量带动比较明显，但这种带动并不完全是直接发生的。很多开展大模型研究的企业并不会直接自己做湿实验，只有部分企业会搭建湿实验环节，形成研发闭环，因此 AIDD 场景下存在较多外包需求。从公司接触的大量客户看，尤其是研发外包客户，需求比较活跃。这不仅是今年的机会，未来的增量也值得期待。从客户类型看，CRO、终端药企和科研院所总体都处于增长态势，只是增长快慢有所不同。目前研发外包客户的需求相对更大。国内外需求整体也比较稳定，并有景气度回升的趋势。今年产品销售结构持续优化，毛利率的改善也从侧面反映了客户需求情况。从公司的观察看，国内外整体增速差别不算很大，海外可能略快一些。

3.公司如何应对分子砌块市场竞争及 AI 带来的机会？

回答：公司的竞争力仍然围绕“多、快、好、省”展开，公司会持续深化全球化和数字化，通过这两个方向提升自身能力。海外方面，重点是深化本地

化交付和客户服务，争取进一步提高海外收入占比；数字化方面，会结合系统建设和 AI 逆合成分析，提升产品匹配能力，加强采购与供应链协同。在产品布局方面，公司将重点关注 PROTAC、GLP-1、ADC 等前沿药物研发领域的相关需求，同时持续拓展含氟砌块等特色产品线，丰富复杂结构、高附加值的药物分子砌块产品。同时，我们也重视回款、盈利和现金流质量，第三季度经营现金流表现较好，后续还会继续夯实这方面的基础。在 AI4S 的发展浪潮下，公司希望通过提升客户服务和供应链质量，把握需求机会，在市场份额和产品拓展方面取得新的进展。

4.公司毛利率及净利率后续还有多大改善空间？渠道调整、海外业务和费用率会产生怎样的影响？

回答：从毛利率看，我们认为公司整体保持了相对稳定的态势。第三季度虽然没有第二季度那么亮眼，但第二季度有美国关税退税因素，因此在比较两个季度时，需要把这一影响考虑进去。公司对未来趋势展望仍然比较积极，认为还有继续提升的潜力。支撑因素主要来自渠道调整和海外业务结构的变化。目前销售渠道调整仍在进行，后续还有进一步推进的空间。由于海外业务毛利率相对高于国内，如果这两个方向能够持续推进，就有望继续带动整体毛利率改善。净利率方面，公司认为同样存在提升空间。除了毛利率本身的改善，收入增长节奏也会影响期间费用率。如果后续收入增速加快，费用控制和管理优化的效果有望进一步体现，费用率也可能随之改善。

5.公司存货规模较高，未来更重视产品库广度还是周转效率？

回答：截至 2026 年 9 月末，公司存货账面价值约 9.23 亿元，比年初有所下降。公司目前已形成较为丰富的产品库和 SKU 储备。在保持产品品类持续优化的基础上，公司近年来更加重视现有产品的销售转化及库存周转效率，通过提升产品管理和供应链运营能力，实现产品广度与运营效率的平衡。这个变化也可以从报表端观察到。过去两年，公司备货和库存并没有再出现大规

	模提升，而是在进行一定控制。今年收入保持增长的同时，期末库存较年初反而有所下降。也就是说，公司并没有简单地通过持续增加库存来配合业务增长，而是更加重视现有库存的使用和周转情况。对于未来产品库的发展，公司仍会把周转效率放在比较重要的位置，这也是公司这两年在备货、库存及货架产品管理方面持续强调的方向。
附件清单（如有）	无