

雅本化学股份有限公司投资者关系活动记录表

证券代码: 300261

证券简称: 雅本化学

编号: 20250805

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 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 (请文字说明其他活动内容)
参与单位名称及人员姓名	东吴证券: 陈淑娴、周少玫 华福证券: 孙范彦卿、周丹露 财通基金: 曹熠 长信基金: 黄振华 浦银安盛: 戴晨阳 水璞基金: 郁凯伦 凯恩基金: 兰云池 中原证券: 李琳琳 弘尚资产: 沙正江 西藏东财基金: 周威
时间	2025年8月5日(周二) 上午 10:00~11:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董秘 王一川
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 目前农药板块 CDMO 营收利润贡献占比?</p> <p>答: 目前财务部门尚未完成半年度合并报表的核算工作, 相关数据暂未最终确定。不过从历史经营数据来看, 2023 年及 2024 年度公司农药 CDMO 业务在营收中的占比均保持在 50% 以上。建议您后续重点关注公司披露的半年报, 相关数据将在其中详细呈现。</p> <p>2. 氯虫苯甲酰胺中间体未来趋势?</p> <p>答: 随着氯虫苯甲酰胺专利到期, 国内企业纷纷布局新上产能, 大量新增产能的释放导致市场供应旺盛。国内产能的急</p>

剧增长使得市场竞争愈发激烈，原药价格也因此受到冲击。氯虫苯甲酰胺中间体的价格走势与原药产能变化紧密相连。

3. 和富美实续签节奏和规模展望？是否会调整量价？提货模式？定价模式和调价空间？

答：客户已多次明确表达签约意向，鉴于客户针对下游市场的策略动态调整中，后续的采购需求还需进一步明确，因此签署时间仍有待进一步确认。关于合作规模，目前虽未最终敲定，但没有下降的趋势。公司氯虫苯甲酰胺中间体采用 CDMO 模式，定价按照成本加成方式确定。

4. 富美实氯虫苯甲酰胺今年专利到期，后续仿制药产能释放对公司业务的影响？

答：化合物中国专利于 2022 年已到期，今年到期的为关键工艺专利，但得益于客户全球布局该业务，在其他国家仍具有先发优势，公司仍将持续为客户进行氯虫中间体的定制生产。

5. 友道事件后 K 胺缺货，康宽价格开始回调，怎么看待康宽的生命周期？

答：短期内对市场价格形成冲击，相关中间体、原药的价格回调。但国内大量产能的集中释放将导致持续的供大于求，因此我们认为短期事件不会改变该事件前的价格波动趋势。

6. 很多国内企业都在布局氯虫苯甲酰胺中间体，公司如何应对？

答：公司农药 CDMO 业务坚持“大客户战略”，公司将继续向单一客户供应氯虫苯甲酰胺中间体。此外，公司有近二十年生产氯虫苯甲酰胺中间体的经验，对于下游客户控制成本有很大帮助，也能增强下游客户产品的竞争力。

7. 公司看好的创新农药项目和未来盈利贡献？

答：目前公司已与科迪华、拜耳、富美实等国际头部农药

企业达成持续、稳定合作，布局多种高级农药中间体及创新农药项目，并在未来的两到三年内陆续投放上市。随着农药行业下游需求的逐步回暖，农药中间体、原药产品需求未来将逐步放量。

8. 后续产能建设规划？

答：公司坚定推行“大客户战略”及 CDMO 产品落地，坚持以自有资金和自筹资金投资建设核心基地，目前正处于战略升级阶段，逐步转向“若干核心企业客户+多个重点创新产品”的多元格局。当前 CDMO 项目呈现梯度推进态势：部分项目即将进入生产阶段，部分项目处于调试阶段，另有部分项目尚在报批流程中，预计将实现各环节循环滚动式推进。

9. 恒瑞的战略合作，合作模式是什么？

答：双方同意就协议产品建立覆盖工艺研发、技术转移、商业化生产、持续改进的全生命周期战略合作，通过组建跨企业联合团队实施全流程协作，并建立动态成本优化与质量提升机制。公司获颁“CDMO 战略合作伙伴”牌匾，系双方就 CDMO 战略合作达成了共识：后续将围绕合作方创新药 CDMO 业务进行深入对接，谋求多管线并进的合作模式，公司也将充分调动研发、生产资源配合合作方的创新药业务发展。

10. 公司和恒瑞医药的 10 年战略合作情况？合作契机是什么？对业绩的拉动有多少？

答：双方合作的契机源于公司核心竞争力与恒瑞需求的精准匹配：公司在医药中间体及原料药领域具备覆盖小试工艺开发、中试放大至 GMP 标准商业化生产的全链条开发能力，加之手性化学、连续流微通道、生物酶催化等方面的技术在实际生产中实现大规模应用；同时，多年来，雅本推进合作伙伴间的持续改进计划（CIPP），共同分享成本优化获得的收益，为双方创造价值。上述优势能够充分满足客户在供应链稳定性、成

本优化及技术协同上的核心诉求。目前双方合作尚处于初步推进阶段，预计对公司本年度经营业绩不会产生重大影响。

11. 可能会涉及恒瑞的哪些药物管线或者哪些核心治疗领域？什么环节？

答：双方合作业务覆盖恒瑞当前主要的产品，包括肿瘤、代谢与心血管疾病、免疫与呼吸系统疾病及神经科学等重大疾病领域，涉及小试工艺开发、中试放大及 GMP 标准商业化生产等核心环节。

12. 公司在和恒瑞签署战略合作订单的过程中，恒瑞主要看中的是公司哪些方面的优势？

答：首先看中的是雅本化学专业的化学合成和化学工程能力，以及熟练的模块化研发生产以及快速转化量产的能力，配合恒瑞医药产品全生命周期中各个时期对成本的要求；同时，公司系具备医药中间体及原料药（API）全链条开发能力的企业，拥有小试工艺开发、中试放大、GMP 标准商业化生产能力；此外，掌握连续流反应器及固定化酶生物催化等技术，化学合成技术经过长期 CDMO 业务验证，并建立了符合药品监管要求的全流程质量管理体系；最后，马耳他全资子公司 AminoChemicals Limited 获 FDA 认证及 CEP 资质，具备国际化 CDMO 服务能力。

13. 公司主要医药中间体和原料药布局？主要合作客户？

答：公司目前在医药中间体和原料药布局如下：

兰创：提供中试研发转化配套服务，目前投入使用的抗病毒类药物中试线，聚焦技术验证与成果转化；

太仓基地：GMP 标准产线，能够承接具有 GMP 要求的原料药生产需求。其中，现有原料药左乙拉西坦取得欧洲 CEP 证书，且已实现稳定销售多年。

上虞基地：可以作为二期医药规划，为中长期业务落地储

备产能空间，拟配套中间体及原料药生产，目前根据客户需求筹划新项目的立项；

马耳他基地：具备符合欧盟 GMP 标准的中间体、API、制剂生产条件，为出口导向型药企提供合规生产服务；具备制剂分装条件，为客户搭建便捷高效的供应链通道。

14. 太仓基地转型升级进度，中间体业务是否剥离完毕，后续管线规划？

答：太仓基地结合园区规划调整及客户需求，会以最终原料药业务为主营方向，同时兼顾大健康产品原料的生产；后续将根据客户的长期规划，逐步实现创新原料药的申报和生产。

15. 马耳他基地 CBD 和 THC 投产进度？今年是否会有明显贡献？A2W 和 ACL 今年是否有可能扭亏为盈？

答：目前 CBD 业务尚未实现销售，暂未对业绩产生实质性贡献。今年 ACL 和 A2W 扭亏为盈面临较大挑战，具体经营成果需以最终审计结果为准。

16. 皓天科技投资终止，后续投资规划？

答：本次合作终止主要基于公司对战略重心与资源配置的综合考量。当前公司与核心战略客户的合作推进顺利，大客户战略呈现良好发展态势。短期内，公司资金将优先投向与大客户合作的新产品产线建设及研发项目，后续也将进一步聚焦资源，集中发力现有核心战略的落地执行。

17. 生物酶业务展望？

答：子公司湖州颐辉生物的生物酶业务主要集中在医药生产领域，服务医药产业的转型升级，降低仿制药的生产成本，服务新药的开发和放大，在目前安全环保和药物成本控制的环境下有很大的需求。

针对公司与恒瑞医药签订的战略合作协议，颐辉将依托合成生物平台聚焦其的核心需求，围绕恒瑞在药物研发效率、生

产工艺升级、成本优化等方面的具体痛点，定制化提供技术适配方案与服务支持，以深化战略协同效应。

18. 大订单为主，顺价不畅通下，库存精细化管理办法？

答：针对农药 CDMO、医药定制生产等核心业务，以客户订单为核心导向，结合历史销售数据、市场趋势及客户中长期需求规划，进行动态需库存管理。对于大客户的稳定合作品类，保持合理安全库存以保障连续供货。

19. 2024 年商誉减值情况，后续是否还会有影响

答：公司在 2023 年度、2024 年度对商誉进行了合理计提。从当前情况来看，本年度商誉继续减值的风险虽然存在，但公司会运用业务拓展、精益管理等各种经营手段控制风险，具体情况需以最终审计结果为准。

20. 兰州基地各期的产品进展？产品的量级和利润率情况

答：兰州基地目前运营主体主要包括兰雅精化、兰沃科技及兰创三家企业，其中兰雅精化、兰沃科技主要聚焦创新农药中间体业务，兰创则以抗病毒中间体为主营方向。近年来兰州基地持续投入建设，部分成熟产品已逐步进入产能释放阶段，预计随着 2025 年农药行业景气度修复以及公司客户需求改善，兰州基地业绩有望实现进一步提升。

21. 关税对于公司出口业务的影响？

答：公司客户以跨国企业为主，客户在全球范围内设有生产基地，在供应链管理及产能调配方面具备灵活性，可将海外工厂的采购需求向国内工厂及低关税国家工厂转移，自身即具备了较强的抗风险能力。同时，公司将继续密切关注国际贸易政策及环境的变化，进一步响应客户需求，全力保障公司业务良性经营与可持续发展。

22. 公司与恒瑞合作的重点方向是什么？

答：短期聚焦产品协同，精准匹配恒瑞医药现有上市产品

	<p>及临床阶段在研产品的供应链需求；长期深耕产业布局，构建创新药从关键中间体到原料药的一体化生产体系，深度承接其CDMO 业务需求。</p> <p>23. 公司与恒瑞的合作模式能否复制到其他药企？</p> <p>答：若公司与恒瑞的合作进展顺利，尤其在高难度产品的技术攻坚与产能落地中形成标杆案例，有望在医药行业内构建可复制的合作示范效应，进而吸引更多同行药企的合作关注。不过就现阶段而言，在确保现有业务和客户合作不受影响的前提下，增量的资源投入将优先向恒瑞倾斜，保障战略合作的高效推进。</p> <p>24. 目前的技术储备能否满足后续服务？</p> <p>答：公司在手性化学、生物酶技术以及微通道连续流领域具备了商业化生产的实践经验，并前瞻布局负责医药研发的上海朴颐化学以及负责生物酶研究的湖州颐辉生物；同时，公司于 2024 年投建兰州中试基地，并顺利投运抗病毒类药物中试线，初步搭建了覆盖实验室到中试的全生命周期技术服务和研发转化体系。此外，公司也积极探索 AI 在研发领域的应用。在此基础上，随着与重点客户的业务合作走向深入，公司技术由储备向实操的转化能力将会得到进一步的锻炼和验证，将有助于公司提供更趋完善和更高标准的 CDMO 服务。</p> <p>25. 农药行业景气情况</p> <p>答：目前农药行业发展周期呈现逐步复苏态势，国内部分农药企业业绩已现改善端倪，呈现需求端回暖趋势，我们对市场整体走势的预判维持中性偏乐观。展望未来，随着下游客户需求持续改善，行业有望从前期的低迷区间稳步回升。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 8 月 5 日