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：20250807

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	东吴证券研究所：陈淑娴、周少玟、冉胜男、刘茜 东吴证券：吴哲、王康、田华 中信建投自营：魏歆 中国人寿资产：杨琳 凯恩投资：阮金阳 华宝信托：张卿隆 天弘基金：董志强 平安养老保险：袁帅 平安资管：刘志华 弥远投资：马冬 森锦投资：黄裕金 民生基金：张子健 深圳国银资本：胡勇军 玄卜投资：夏一 益和源投资：魏炜 筌筌资产：倪文祎 英大证券资管：禹军 西部证券自营：樊嘉诚 道生投资：周申力 长信基金：黄振华 长城财富：姜悦 长江养老保险：黄刚 路博迈基金：谢楠 光大保德信基金：苏淼

	<p>上海天貌投资：曹国军</p> <p>上海沃胜资管：魏延军</p> <p>颐和久富：刘顺琦</p>
时间	2025年8月7日(周四) 下午 15:30~16:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	<p>董事兼常务副总经理 王卓颖</p> <p>副总经理兼董秘王一川</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司情况介绍</p> <p>公司董事兼常务副总经理王卓颖女士、副总经理兼董事会秘书王一川先生就公司战略规划、主业发展态势及与恒瑞医药的业务合作情况进行了介绍，具体内容如下：</p> <p>（一）面向未来的“2+X”战略</p> <p>雅本化学以创新医药和创新农药 CDMO 业务为核心，坚定实施“大客户战略”，与全球头部医药、农化企业建立持续、稳定的战略合作关系，深度布局医药、农药创新中间体及衍生产品，形成梯度化的产品矩阵，并稳步推进产业化进程。同时，借助合成生物学、流体化学及绿色减碳等的前瞻布局和能力建设，为主业长期发展注入持续动能。此外，以人工智能为面向未来发展的重要抓手，以“补链延链强链”为宗旨，打造适合高端、创新产品所需要的“研发-生产”全生命周期产业链。</p> <p>（二）主业发展态势</p> <p>雅本化学立足全球化战略视野，构建起“六核心+两协作”的生产体系，以及“实验室——小试——中试”的完善研发体系，针对农药与医药业务实施差异化布局，形成覆盖共同研发、商业转化到定制生产的全链条供应体系。</p> <p>1. 农药业务</p> <p>雅本化学自成立以来，一直致力于为全球客户提供高质量的农药中间体和原药的开发与生产服务。雅本化学于 2003 年开启与杜邦公司的合作，为其提供创新农药中间体的定制生产</p>

服务；后续在杜邦公司将该产品出售给富美实后，雅本化学顺利延续合作关系，成为富美实的战略供应商。

2019 年公司江苏区域内工厂的业务受到一定影响后，通过在阜新协作基地和襄阳协作基地的协同配合，尤其是新建兰州基地后的快速发展，使得公司不仅成功突破了产能瓶颈，更加快了产品的市场投放速度。雅本化学凭借高效的执行能力，在兰州基地实现了关键突破，第一条产线从落地到投运仅用时八个月。这一高效表现令客户赞叹“雅本速度又回来了”，并提升公司在面对印度友商的竞争力，助力订单回流。随着兰州基地的投产，公司不仅深化了与富美实等原有大客户的合作，还拓展了新的国际头部客户，战略关系持续升级。

目前，公司已成功落地两个创新原药项目：其一在盐城基地，该原药的下游农药制剂产品已在多国获批，后续将随北美、巴西等主要市场上市而快速释放产能；其二落地兰州基地，公司通过并购实现产能快速布局，为后续更多农化新品落地奠定基础。兰州基地在不到两年时间内已通过核心大客户 8 次现场审计，生产能力和质量体系获得充分认可。公司抽调了大量研发业务骨干前往支援，呈现出“创业式”活力。

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，并有望在未来的两到三年内陆续投放上市。

产能布局：

(1) 南通基地：依托行业领先的工艺技术与成熟的智能制造体系，为国际农化头部客户提供创新农药 CDMO 服务。目前已建成氯虫苯甲酰胺中间体产能 2000 吨/年，并已持续十余年为客户提供稳定供货服务，可靠的品质与交付能力赢得了客户的高度认可。

(2) 盐城基地：作为公司唯一具备农药全产业链生产能力的核心基地，二期项目精准响应定制客户的个性化需求，已建

成定制创新农药项目。该项目正在办理合规上市前的手续，将尽快根据客户订单安排生产，盐城基地有望开启发展新局面。

(3) 兰州基地：兰州基地自布局之初即确立高起点定位，锚定创新农药、创新医药 CDMO 领域的“价值高地”，引入国际客户专利期内核心产品，并同步导入智能化、数字化与绿色化技术，为快速推进的同时牢固发展根基：首个生产基地兰州雅本精细化工于 2022 年 6 月启动建设，租赁新区专用厂房，为客户进行广谱高效杀菌剂关键中间体的定制生产，2023 年上半年顺利达到试生产条件，目前已进入供货及产能爬坡阶段。依托初期布局成效，公司加速投资建设兰州基地并扩充产能：2023 年 1 月，并购企业兰沃科技，定位创新农药 CDMO 业务，首条产线于 2023 年 9 月建成。

在产能建设方面，兰雅精化已完成农药中间体生产线的建成投产，形成稳定的供应能力；兰沃科技则同步推进多条产线布局，部分农药中间体生产线投产，另有定制化产线处于设备安装调试的收尾阶段，即将投入运营。此外，还有多个新项目进入立项申报流程中。

随着公司“若干核心企业客户+多个重点创新产品”规划下的产品多元布局逐步形成，并于未来两到三年内陆续投放市场，公司农药业务的竞争力和市场表现会随之提升。

2. 医药业务

雅本化学已深耕医药 CDMO 领域 20 余年，早期曾为梯瓦制药供应抗癌药物中间体，并为罗氏制药黑色素瘤药物提供高级中间体等，与包括前述两家企业在内的国际制药企业建立长期合作关系。发展至今，公司亲历了医药行业转型浪潮，也深度参与了众多创新药、仿制药的研发与生产环节；凭借丰富的实战经验，能够帮助客户实现缩短研发周期、降低生产成本，加速药物从实验室走向商业化生产的进程。

同时，这份深厚的经验积累让公司在复杂的医药 CDMO 业

务中保持专业水准，在行业变革中稳步前行，成为医药企业值得信赖的合作伙伴。近年来，由于缺乏最终成功上市的重磅产品支撑，导致医药业务发展受到一定影响。

雅本化学坚持“大客户战略”，构建起覆盖全球主流医药市场的客户矩阵。大客户往往代表着持续的研发投入，能丰富产品管线，公司与这些客户的合作有助于推动创新药的发展。公司医药 CDMO 体系完整，能够为医药大客户提从早期药物研发到商业化生产的全流程解决方案：公司太仓基地具备原料药的完整生产能力；2017 年收购的马耳他基地虽产能有限，但通过了 FDA 及欧盟 GMP 认证，具备国际合规资质；湖州颐辉生物酶平台则持续为国内外大型药企提供生物酶催化技术与服务；公司兰州中试基地专为创新药早期项目打造，具备微通道连续流等先进工艺处理能力，显著提升了医药产品产业化的灵活性与效率。公司自 2024 年起积极拓展高端医药 CDMO 客户，致力于将服务农化大客户的深度合作模式复制到医药领域，实现原有医药能力的深化与升级。

产能布局：

雅本化学的医药业务以 CDMO 服务为核心，涵盖医药中间体、原料药领域，通过太仓、上虞、马耳他等多个生产基地协同运作，其中太仓基地具备 GMP 标准产线，以原料药业务为主并兼顾大健康产品原料生产，马耳他基地符合欧盟 GMP 标准，其中 ACL 拥有三十多年首仿药经验，A2W 具备医药制剂分装条件，为出海药企融入欧洲生命科学产业链提供支持。

(1) 兰州雅本药物创制：2023 年 6 月公司成立，租赁新区中试厂房，专项开展抗病毒类药物中间体的中试研发，推动科研成果的高效转化。核心优势在于新项目采取备案制，在合作效率方面具备突出竞争力。

(2) 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；

(3) 上虞基地：为中长期业务落地储备产能空间，拟配套医药创新药中间体及原料药生产，将根据客户需求筹划新项目的立项；

(4) 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。

(三) 公司与恒瑞医药的合作情况

公司与恒瑞医药的合作，正是大客户战略的生动实践。恒瑞医药之所以选择合作，正是看中公司 20 年来在 CDMO 服务领域的深厚积淀，其中尤为突出的是专业的化学合成能力与化学工程实力，以及熟练的模块化研发生产以及快速转化量产的能力，能够配合恒瑞医药产品全生命周期中各个时期对成本、规模的要求。

雅本化学通过与恒瑞医药的合作，覆盖其丰富的产品管线。双方的合作已从小规模实验发展为全面的战略合作，覆盖了肿瘤、代谢、心血管、免疫、呼吸系统和神经科学等多个重大领域的药物开发。目前，双方的合作项目已经进入实质性阶段，部分产品即将落地生产，未来还将进一步扩展合作范围，支持恒瑞的创新药尽快上市并保持成本优势。

雅本化学与恒瑞医药的合作契机，源于双方核心需求的精准契合。随着双方合作深入，尤其若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医药倾斜，保障战略合作的高效推进。未来，公司将通过持续提升核心技术与服务能级，深度满足多元化客户需求，为医药业务的高质量发展注入持久动力。

二、互动问答

1、请问医药 CDMO 几个基地的具体产能？目前产能爬坡情况及产能利用率？后续的产能投建和资本开支的规划？

答：雅本化学的医药业务以 CDMO 服务为核心，涵盖医药中间体、原料药领域，通过太仓、马耳他、上虞等多个生产基地及兰州中试基地协同运作。其中太仓基地具备 GMP 标准产线，以原料药业务为主，目前具有 60 吨/年的左乙拉西坦原料药产能。马耳他基地符合欧盟 GMP 标准，其中 ACL 公司凭借三十余年首仿药研发与生产经验，依托共线生产模式，已具备 20 余种医药原料药的供应能力；A2W 具备医药制剂分装条件，为出海药企融入欧洲生命科学产业链提供支持；兰州中试基地目前已建成年产 15 吨的抗病毒类药物中试线。

另外，公司在兰州基地和上虞基地都储备了超过 100 亩的化工用地，可以为中长期业务落地储备产能空间，拟配套医药创新药中间体及原料药生产，打造智能化、绿色化兼顾成本优势的未来工厂，将根据客户需求筹划新项目的立项。

目前，医药的部分新增业务可以快速在兰州中试基地上马，同时公司也会加快太仓基地的新项目立项和改造，马耳他基地也会积极响应客户的出海需求。公司会根据项目进展做好资金安排，包括但不限于运用好自有资金、银行融资和资本市场融资都手段筹措资金。请大家关注后续的业务进展和新产能建设及利用情况。

2、请问当前医药 CDMO 业务的项目储备情况？有哪些重点重要项目及客户可以介绍下吗？

答：公司现有原料药包括左乙拉西坦和碳酸司维拉姆，其中左乙拉西坦获得欧洲 CEP 证书，销售多年；自有中间体品种包括 7-氮杂吡啶系列，奈比洛尔中间体等。

雅本化学坚持“大客户战略”，已成功与众多国内外头部药企建立合作关系。

近期，比较受到大家关心的是与恒瑞医药达成的战略合作，双方业务合作以创新产品的商业化为核心，重点聚焦于临床三期以及部分临床早、中期的产品：

(1) 2025 年规划，计划落地 5-10 个产品的合作。

(2) 2026 年规划，计划落地的合作产品数量不少于 10 个。

同时，公司也关注到了合作方部分刚上市产品的外延生产机会，因此在加紧规划投建产线。项目立项和建设都需要时间，预计不会对当期业绩产生重大影响。

3、请问公司在医药 CDMO 业务方面的核心竞争优势？

答：雅本化学已深耕医药 CDMO 领域 20 余年，始终聚焦于为全球医药企业提供从早期药物研发到商业化生产的全流程解决方案。20 余年间，雅本化学亲历了医药行业从传统研发模式向精细化、专业化分工的转型浪潮，也深度参与了众多创新药、仿制药的研发与生产环节。从实验室小试阶段的工艺开发，到中试放大的流程优化，再到商业化生产的质量管控与产能保障，熟练运用化学合成、生物酶及连续流微通道等技术，雅本化学在每个环节都积累了丰富的实战经验，能够帮助客户实现缩短研发周期、降低生产成本，加速药物从实验室走向商业化生产的进程。此外，公司马耳他基地获 FDA 认证、CEP 资质及通过 GMP，更使得公司具备国际化 CDMO 服务能力。

公司立足高端中间体、原料药 CDMO 服务，致力于成为“创新药全球供应链的共创者”，计划打造“高端 CDMO + 绿色智能制造 + 全球合规体系”的三位一体能力闭环，建设智能化、绿色化和成本管控优化的新产能，以适应业务发展和市场竞争需要，服务好我们的核心、战略客户。

4、公司与富美实合作的氯虫苯甲酰胺中间体订单签订情况？后续对该产品的市场竞争怎么看？

答：客户已多次明确表达签约意向，同时该产品实际上也

在持续供货当中。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，因此具体条款和签署时间仍有待进一步确认，也请大家持续关注。我们与客户的合作从专利期内一直延伸到了后专利时期，一方面，客户在北美、南美或者欧洲等海外市场先发优势仍然存在；另一方面，公司 20 年来积累的生产交付及质量控制经验也是客户所持续看中的。我们认为，氯虫苯甲酰胺作为低毒高效的产品，一代、二代的产品的需求量都客观存在，复配和适用面比较广，市场需求还是比较旺盛的，也因此，我们对于客户下游的市场前景还是有信心的。

按照与客户沟通的情况，双方对于续签合同很有预期，也一定会以客户需求为导向为优先级，做好 CDMO 服务工作，确保供货和质量的稳定。

5、公司在农药板块的新项目情况？

答：盐城基地已建成年产 500 吨原药项目产线，主要为重要客户定制生产其专利期内的杀线虫剂原药产品，目前正在办理产品上市前的合规手续，预计明年开始供货。

兰州基地目前已建成约 500 吨/年的创新农药中间体产能，因为有共线，对应的产品若干；另有 1,000 吨/年的定制产能处于设备安装调试阶段，此外还有多个项目处于立项申报中。过去两年，我们经历客户多达 8 次的现场审计，均获得认可和通过。此外，为了提高产能利用率，公司在兰州基地实施了共线设计和建设的灵活方案，这对于项目工程设计和建设提出了更高的要求，会拉长建设的进度和提高施工的难度。但是，兰州新区化工园区的项目报批效率高，为我们持续落地新项目创造了有利条件，未来我们还筹划了超过 10 个产品的落地。

鉴于 CDMO 定制项目的投资建设到产能爬坡会有个过程，加上公司过去支撑农药业绩的主要产品销售下滑，因此公司农药业务的整体业绩表现还没有复苏。随着公司在兰州基地实施

	的“部分立项+部分建设+部分投产”计划逐步展开，农药业务也将迎来新一轮发展机遇，逐步恢复原有活力和贡献。
附件清单(如有)	无
日期	2025年8月7日