

## 南京药石科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-04

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（电话会议）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	本次中报业绩交流由中泰证券、招商证券、平安证券、国盛证券、信达证券、西部证券联合组织，泓德基金、嘉实基金、大成基金、摩根士丹利基金、招商基金、金鹰基金、富安达基金、东方资管、中信资管等 60 余名投资者线上参会。
<b>时间</b>	2025 年 8 月 8 日 10:00-11:00
<b>地点</b>	公司会议室
<b>接待人员</b>	陈志红    常务副总经理 吴娟娟    财务负责人 余善宝    董事会秘书 陈志华    CRDMO 业务负责人 李 进    BB 业务负责人
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>一、公司半年度业绩介绍</b></p> <p>2025 年上半年，公司紧密围绕“聚焦、品质、创新”三大年度关键词展开经营部署：聚焦战略客户，优化客户服务体系，深化核心合作伙伴关系；提升全流程服务能力与交付质量，强化项目全周期管理；加速研发创新与新技术转化能力建设，增强业务竞争力；积极拓展多肽、抗体偶联药物（ADC）、靶向蛋白降解（TPD）等新化学实体业务领域，全力推动年度经营目标落地。</p> <p>报告期内，公司实现营业收入 9.20 亿元，同比增长 23.48%。由于现阶段公司的战略目标聚焦于收入规模扩张、战略客户与重点项目培育，在发展策略上加大对导入型业务如技术服务、CMC 业务的资源倾斜，以发挥其深度绑定核心客户、牵引长期合作的作用，故本期营业成本增幅高于营业收入增幅。需要说明的是，近两年来，受行业需求、市场竞争环境以及公司自身业务调整等因素影响，公司的毛利率水平出现了</p>

一定幅度的下降，这也和公司所处的发展阶段、行业的普遍情况相符。公司十分重视毛利率问题，将在成本控制与战略发展之间保持动态平衡，持续强化成本管控措施，提升运营效率。从目前看，Q2 单季度毛利率较 Q1 有小幅提升 1.4 个百分点，已经出现筑底企稳趋势。公司将继续加大新技术、新业务的拓展，修炼自身内功，提升业务竞争力，推动毛利率逐步恢复至理想水平，以支撑公司长期可持续发展。

报告期内，受益于战略客户回款情况良好，合作项目持续推进，公司经营活动产生的现金流量净额为 4.67 亿元，较去年同期增长 240.62%，CDMO 业务新签订单金额同比增长 19.88%。公司与 MNC（跨国制药企业）的合作进一步深入，上半年来自 MNC 客户的收入同比增长 69.73%。同时，公司项目管线持续向后期延伸，上半年服务临床 III 期及商业项目数量 53 个，较同期增长明显。

展望下半年，公司将继续围绕“聚焦战略客户、强化技术创新与转化、拓展新业务增长极”三大主线，全力推进年度经营目标达成，持续提升发展质量与股东回报能力，以稳健业绩回馈投资者长期信任。

## 二、投资者交流问答

**Q：上半年后端业务增长强劲，如何看待下半年及明后年的发展前景？**

A：上半年 MNC 客户收入增长较快，中国、欧洲、日韩市场也实现了较好增长，从目前在手订单情况看，下半年有望延续收入增长趋势。展望明后年，随着行业需求逐步回暖，公司将持续深化低碳化学技术与数智化技术在研发生产中的融合应用。在此过程中，我们与 MNC 客户的战略合作将不断深化，推动更多项目向临床中后期及商业化阶段推进。为支撑上述发展，公司进一步聚焦战略客户服务，通过“铁三角”团队的能力升级持续提升重点客户业务响应效能。基于技术赋能、项目推进与新业务扩张的协同效应，我们对未来一段时期延续增长态势充满信心。

**Q：目前的产能利用情况，未来稳态的毛利率会维持怎么样的水平？**

A：目前，公司成熟车间的产能利用率保持 60%-70%行业合理水平。新投入使用的 503 车间目前处于产能爬坡状态，该车间定位为商业化车

间，适用量级较大的产品，由于新项目的导入与人员熟练度的提升需要一定周期，后续产能将逐步释放。

在目前的行业竞争格局下，为扩大收入规模并培育战略客户，公司需通过部分导入型业务（如技术服务、CMC）的资源倾斜争取订单。比如，我们内部定义的战略项目，其和分子砌块销售不同，通常不是一次性的业务。如果我们分析这个项目在同类管线中有较强的竞争力或者有良好的市场前景，为了赢得这个项目，实现长期合作，我们会适度调整价格策略。从去年下半年以来，公司推出了一系列的降本增效措施，例如新技术的应用、源头路线的设计优化、以及持续的工艺优化，以提升生产效率。根据一线生产部门反馈，去年下半年以来开发和优化的工艺项目明显提升，具体体现为各个量级的交付周期都在缩短。同时，公司也在不断推进其他改进措施，提升运营效率。展望未来，我们有信心推动毛利率企稳并逐步回归至理想水平。

**Q：MNC 收入增长很快，公司在大客户突破上做了哪些努力？跟 MNC 合作的是哪些阶段的项目？新分子类型中有没有 MNC 合作？**

A：公司自去年起推动大客户战略，为此内部组建“铁三角”业务团队（客户经理、解决方案经理、交付经理相互协同），聚焦战略客户深度服务。为进一步匹配 MNC 全球布局与严密组织体系，今年专项成立大客户服务团队，由大客户经理统一协调中美欧等地 BD 资源，显著提升了客户响应效率与满意度。公司与 MNC 的合作已从早期分子砌块供应向 CMC 业务全面延伸，合作深度与项目量级持续提升。目前，公司服务覆盖 MNC 全研发周期：①药物发现阶段，实验室级分子砌块供应；②临床开发阶段：临床开发阶段分子砌块及中间体供应；③CMC 服务：覆盖临床 I-III 期至商业化阶段的全流程工艺开发与生产。基于前期稳固的合作基础与客户信任，公司切入 MNC 的新分子管线开发领域，当前在多肽（非天然氨基酸砌块）、ADC（payload/linker 设计）等前沿方向均有项目落地，持续深化在创新疗法领域的协同合作。

**Q：公司涉足了新分子药物多个细分子业务，未来配套的固定资产投资计划是怎么样的？**

A：公司位于浙江晖石的高活车间于 2023 年底投入使用，该车间自投入使用以来已完成多个项目。随着客户项目持续推进，现有高活产能将无法满足未来需求，后续有进一步扩充的计划。

同时，公司积累了丰富的多肽早期开发项目，考虑到客户后续 GMP 生产的需求，我们在 506 车间中设置了多肽中试规模的生产线，计划明年一季度投入使用。目前，公司资金面状况良好，鉴于目前新分子业务快速增长的趋势，公司会灵活调配资源以支持相关业务发展。

**Q：如何看待后续分子砌块价格趋势？公司的应对策略是什么？**

A：当前分子砌块市场呈现明显的二元结构：在通用性产品领域，由于全球供应商众多且同质化严重，价格承压显著；而高附加值产品（如 ADC 的 linker、非天然氨基酸等独特新颖砌块），价格则相对坚挺。针对上述趋势，公司的应对策略聚焦以下方向：在产品的设计维度，以前沿设计提升分子合理性，以需求导向确保解决方案有效性；运营能力建设维度，提升数字化销售体系与全球供应链响应效率；资源整合创新维度，将分子砌块资源与外部化学信息学平台深度对接，实现技术引流与客户黏性强化。

**Q：公司前端业务订单的量价情况，人员扩张规划？新分子种类分子砌块研发趋势变化及后续展望？**

A：目前 TPD、ADC、多肽的相关的分子砌块订单增长很快，虽然总额在研发分子砌块中的占比还不高，但反映新分子药物市场持续增长的业务需求。需要说明的是，在 TPD 领域，公司已构建数量庞大的 linker 库，有超过 1,000 多种新型结构 CRBN 配体库，近期也吸引了客户 FTE 询价。受场地限制，我们当前布局相关业务人员不多，到明年年初，新改造/装修的学府路场地、聚慧园场地将陆续投入使用，总计新增通风橱 300-400 个，届时将投入更多资源到 ADC、TPD 相关业务。公司未来

	<p>将持续提升在 PROTAC、ADC、多肽及非天然氨基酸方面的影响力。</p> <p><b>Q：AI 对公司的助力情况以及公司在 AI 方面的布局情况如何？</b></p> <p>A：公司已在多个业务领域系统化布局 AI 应用。前端分子砌块研发：技术团队应用 AI 技术生成 8,000 多万个新颖分子砌块，可有效解决新药设计中的结构优化难题，自去年下半年起，筛选后的产品陆续上线投放，市场反馈积极。CDMO 工艺开发：强化工艺开发技术团队与数智化团队的协同，基于自动化产生的高密度数据，广泛构建机器学习模型以优化研发流程，提升工艺开发效率。运营效率提升：在项目报告修改、文字处理等环节全面推进 AI 工具应用，降低人工耗时。公司未来将持续深化 AI 投入，在前期试点实验室探索的基础上，逐步推进全自动实验室及机器人设备部署；扩充 AI 软件配置，并重点引入高层次 AI 专业人才，以应对行业技术变革。</p> <p><b>Q：可转债即将符合强制赎回条件，请问公司下阶段的规划？</b></p> <p>A：公司近期已经发布相关提示性公告，如果后续满足《募集说明书》中规定的有条件赎回条款，公司将根据相关业务规则，在赎回条款触发当日召开董事会决定是否行使赎回权，请关注公司后续公告。</p> <p><b>Q：公司目前的现金储备、银行授信及整体现金流情况如何？</b></p> <p>A：公司上半年现金流状况表现良好，得益于应收账款周转效率提升，整体回款情况持续改善。在此背景下，公司主动优化债务结构，适度压缩银行贷款规模。目前在政策性银行维持合理授信额度，整体资金压力可控。</p>
<p><b>附件清单</b></p>	
<p><b>日期</b></p>	<p>2025 年 8 月 8 日</p>