

南京药石科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-05

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）
参与单位名称及人员姓名	本次三季度业绩交流由平安证券、国泰海通证券、国盛证券、中泰证券、招商证券、信达证券、东吴证券联合主持，70 余名投资者线上参会。
时间	2025 年 10 月 30 日 10:00-11:00
地点	公司会议室
接待人员	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
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司三季度业绩概述 2025 年前三季度，公司围绕“聚焦、品质、创新”三大关键词，持续强化交付能力与服务质量，实现营业收入 14.19 亿元，同比增长 25.81%。其中，药物开发及商业化阶段业务收入达 11.79 亿元，同比增长 34.91%，展现了公司从早期研发向商业化阶段转化的持续动能。 在客户结构方面，公司持续深化与全球领先药企的合作，来自大型跨国制药企业的收入同比增长 68.10%，占比进一步提升；同时，CDMO 新签订单金额同比增长 15%，多肽、ADC 等新业务订单增长超过 100%，反映出公司在新技术平台和市场拓展上的积极进展。 在财务质量方面，公司经营活动现金流量净额大幅提升至 5.43 亿元，同比增长 187.74%，体现了经营效率的显著优化和回款管理的加强。当前，公司正处于战略投入期，公司主动加大对技术服务、CMC 等导入型业务的资源倾斜，以深度绑定核心客户、牵引长期合作。尽管短期毛利率承压，但前三季度已呈现企稳趋势。未来，公司将通过精细化成本管控、提升运营效率，稳步推动盈利能力回升，夯实可持续发展基础。

二、投资者交流问答

Q：公司开拓跨国制药企业（MNC）的业务进展及 503 车间的产能匹配情况？

A：公司在 MNC 客户拓展方面取得显著进展，前三个季度来自 MNC 的收入 5.14 亿元，同比增长 68%，营收占比提升至 36%。这一增长主要得益于以下几方面：1）全球化团队建设：欧洲业务发展（BD）团队已组建 5 人规模，北美、日韩团队同步扩容，“铁三角”服务模式日益成熟；2）合作模式升级：从早期的分子砌块供应，逐步延伸至临床后期及商业化项目（如 ADC Linker-Payload、GMP 中间体），并开展多个 FTE 合作，客户粘性持续增强；3）技术赋能：通过 AI 辅助设计、连续流工艺等创新技术有效缩短研发周期，独特的绿色化学技术进一步巩固差异化优势；4）品牌建设：成功举办第二届绿色化学论坛，强化了公司在可持续发展、化学技术创新方面的品牌形象。

公司 503 车间于今年 2 月份启用，新增产能 190m³，目前处于产能爬坡阶段。预计到 2026 年，其产能利用率可达到现有成熟车间的水平。此外，随着连续流技术等先进工艺应用范围的不断扩大，现有产能的使用效率有望得到进一步提升。

Q：CDMO 订单中临床三期及商业化项目占比？国内外需求展望及费用率趋势？

A：公司在项目结构上持续优化，2025 年上半年，公司服务的早期项目（临床前至临床二期）超过 1,100 个，而处于临床三期及商业化阶段的项目达到 53 个（2024 年全年为 78 个）。值得注意的是，公司已在 2025 年内成功助力 2 款创新药获批上市，体现了项目向后端转化的加速趋势。随着前期项目管线向临床后期和商业化阶段自然延伸，我们预计后期项目的收入占比将进一步提升。

在需求层面，国内外市场均呈现积极信号：国内市场：政策环境持续利好，包括新药评审加速、医保及商保覆盖范围扩大、资本市场对创新药企的支持（如科创板第五套标准）等，为创新药研发提供了强劲动力。

海外市场：MNC 现金流充裕，并持续加大对下一代疗法（如 XDC、TIDES 等）的投入；同时，随着美国进入降息周期，海外 Biotech（生物科技公司）的融资环境有望改善，将直接带动早期研发投入。基于此，公司对明后两年全球范围内的 CDMO 需求增长保持乐观态度。

在费用管理方面，2025 年前三季度，公司销售、管理及研发、财务费用总额为 2.83 亿元，同比下降 9.88%；三项费用率控制在 20%，与上半年水平基本持平。需要说明的是，为构建长期技术壁垒，公司将持续加大对 AI 制药、连续流化学、多肽/寡核苷酸等新技术平台的研发投入，因此预计后续研发费用会有一定程度的上升。

Q：新分子（TIDES、ADC 等）产能规划？后续资本性开支展望？

A：公司在 TIDES（多肽/寡核苷酸）、ADC 等新分子业务领域规划有：

1）团队与研发场地建设：公司从年初开始系统化组建 TIDES 研发团队，预计到今年底团队规模将扩展至约 100 人。为满足团队扩容和业务增长需求，公司已计划租用新的研发大楼，以提供充足的研发空间。

2）多肽 GMP 中试产能：位于浙江晖石生产基地的多肽 GMP 中试车间正在加快建设，预计将于 2026 年第一季度投入使用。该车间将有效支撑客户从早期研发向 GMP 生产阶段的关键转化。

3）高活车间与 ADC 产能：公司位于浙江晖石的高活车间已于 2023 年底投入使用，目前已承接多个 ADC 等高活性项目。随着项目管线持续推进，公司后续有进一步的改造和扩充计划。

资本开支展望：公司未来的资本性支出将聚焦于三大战略方向：一是新分子产能的持续扩建（如多肽、ADC 等）；二是低碳化学技术与数智化能力的深度融合，以提升运营效率和竞争力；三是海外研发与生产场地的战略性布局，以更好地服务全球客户。

Q：新分子业务布局情况，目前的业务占比？

A：公司在新分子业务方面已形成系统化布局，重点聚焦于 ADC、TPD（靶向蛋白降解剂）、TIDES 四大前沿领域，并初步建立起覆盖从早期

研发到工艺开发及生产的服务能力。

ADC 领域：公司依托人工智能研发平台，构建了涵盖创新 Linker 设计、Linker-Payload 合成、定点偶联技术、稳定性研究在内的端到端服务能力，能够为客户提供从候选分子到临床申报的一站式支持。

TPD 领域：除了在研究阶段设计和供应 CRBN 分子砌块、新颖连接子外，公司搭建了一站式 CMC 服务平台，可为 TPD 项目提供从 API 和制剂的早期开发，到中后期优化和商业化生产的全周期服务。目前已与多个 MNC 及生物科技公司开展项目合作。

TIDES 领域：针对传统固相合成在长肽、规模化生产中的瓶颈，公司重点研发了液相合成、酶促合成、连续流合成等核心技术，形成了一套以非天然氨基酸与多肽技术为核心的一体化解决方案，能够适配不同场景的客户需求，具备差异化竞争力。

目前，新分子业务作为公司的战略发展方向，虽处于早期阶段，总营收占比在 10%以内，但增长势头强劲，订单增速超过 100%。公司对该业务的发展前景充满信心，将继续通过技术投入和产能建设，推动其成为未来增长的重要引擎。

Q:分子砌块后续的人员规划及实验室产能计划，对这块业务怎么配合后端 CDMO 拓展情况？

A：为持续强化分子砌块的核心竞争力并支持后端 CDMO 业务的协同发展，公司计划于 2026 年投入使用新的分子砌块研发场地，预计可容纳超过 100 名研发人员。新增研发人员将重点投入两大方向：1）高需求砌块的合成备库：针对市场需求旺盛的分子砌块，建立快速供应能力；2）新化学实体砌块开发：聚焦于 CRBN 配体、非天然氨基酸等前沿结构，强化公司在 TPD、多肽、ADC 等新分子领域的特色优势。分子砌块业务作为前端入口，通过提供结构新颖、功能独特的砌块产品，早期切入客户的研发管线，为 CDMO 业务导流。

Q：海内外及各大洲业绩如何拆分，客户类型在海内外是否有差异？大

	型药企增速较快，那中小型药企及科研端客户的势头如何？ A：从地域分布来看，公司前三季度的收入结构与中期报告相比保持稳定。海外市场收入占总营收约 70%，其中北美地区贡献约 50%，欧洲地区占比约 15%，日韩及印度等其他市场合计占比约 5%；中国大陆市场收入占比约 30%。在客户类型与需求特征上：1）早期分子砌块业务：海内外客户的需求差异不大，均以创新结构、快速交付为核心诉求。2）CDMO 业务：需求结构差异显著：MNC 的需求集中于规模化分子砌块、RSM、GMP 中间体，API 项目相对较少；国内中小型 Biotech 公司的需求则覆盖全链条，从早期砌块、RSM、中间体直至 API，目前公司承接的 IND 项目也主要来源于国内 Biotech 客户。当前，国内 Biotech 公司在融资环境改善、产品出海授权加速以及新药上市申请推进等方面均呈现积极态势，这些因素共同推动其研发投入持续活跃。因此，我们判断 Biotech 客户群体在后续发展阶段将展现出强劲的增长潜力。
附件清单	
日期	2025 年 10 月 30 日