

## 南京药石科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-01

投资者关系活动类别	<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）
参与单位名称及人员姓名	本次业绩说明会由兴业证券、信达证券、西部证券、国联民生证券、中泰证券、东吴证券、东方证券、广发证券、平安证券、招商证券联合组织，线上 63 家机构及个人投资者参会。
时间	2026 年 4 月 22 日 上午 10:00 至 11:00
地点	通过进门财经平台以网络远程的方式进行业绩交流
上市公司接待人员	CHEN ZHIHONG   常务副总经理 吴娟娟            董事，财务负责人 余善宝            董事会秘书 陈志华            CDMO 副总裁 李 进              药物化学执行总监 张冬欣            新分子业务高级总监
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、管理层介绍公司 2025 年、2026 年一季度经营情况。            （具体见附件演示材料）</p> <p>二、投资者交流问答</p> <p><b>Q:</b> 公司在 CDMO 后期项目方面的拓展情况如何，预计何时能看到相关成效？</p> <p><b>A:</b> 公司全面聚焦大型跨国制药企业（MNC）等头部创新药研发客户，集中资源深度绑定优质战略客户。目前公司 CDMO 业务中，战略客户（MNC 及优质 Biotech）收入占比已达到 75%；2025 年来自 MNC 客户的收入 6.56 亿元，同比增长 41.35%，增速显著高于其他中小客户。MNC 客户订单具备单体金额大、合作周期长、毛利水平稳定、回款确定性较强等优势，公司已搭建专属战略客户服务团队，提供端到端 CMC 全流程服务，覆盖分子砌块、RSM、中间体、原料药、制剂全生</p>

命周期。公司业务重心已持续向后端倾斜，重点发力临床 III 期、注册申报、商业化 API 及中间体、制剂业务，已完成多个关键产品的 PPQ 验证交付。子公司浙江晖石生产基地 503 车间已投入使用，可承接大规模商业化订单，匹配后期项目放量需求。2026 年一季度公司在手订单同比增长 20%，后期业务稳步增长，整体实现稳健开局。中长期来看，公司后期及商业化项目收入占比将进一步提升，成效将逐步体现。

**Q：公司 2025 年为拓展业务、导入优质潜力项目，毛利率出现阶段性下滑，请问 2026 年公司毛利率预计将呈现怎样的变化趋势？公司业务稳态下的毛利率水平预计如何？**

**A：**2026 年一季度，公司综合毛利率已提升至 32.14%，较上年同期提升近 2 个百分点，盈利能力已实现同比改善。展望 2026 年，公司毛利率改善具备业务支撑条件：一是临床后期、商业化 API 项目收入占比持续提升，MNC 客户订单占比稳步增加；二是公司生产基地产能利用率持续改善，规模效应逐步释放；三是公司持续深化全流程成本精细化管理，通过前端工艺优化等多项降本增效措施，持续优化成本结构。关于稳态毛利率水平，公司将始终以提升经营质量为核心，持续优化业务结构、深化全链条运营管控，随着高附加值业务占比稳步提升、业务布局逐步成熟，公司毛利率有望逐步回归至与公司行业地位、业务发展阶段相匹配的合理稳态水平。

**Q：请问公司 CDMO 业务海内外市场的价格变化情况如何？**

**A：**公司 CDMO 业务海内外价格整体呈差异化稳定态势：其中，常规 CDMO 业务因全球供应商较多、竞争较为充分，价格存在一定承压；而公司重点布局的高附加值特色产品，包括 ADC、PROTAC、非天然氨基酸等具备公司独特技术优势的品类，海内外价格保持相对坚挺，尤其是 MNC 客户定制化 CDMO 订单的价格稳定性更强，这与公司聚焦中后端高毛利业务的核心战略高度契合。公司已组建欧洲本地化销售团队，持续强化北美销售团队规模与能力，提升海外市场响应效率。预

计公司海内外 CDMO 业务的价格体系，以及海内外市场的合理价差将持续保持在稳定区间。

**Q：请问公司目前各生产基地的产能利用率情况如何？除年报已披露的场地建设项目外，公司是否有新的产能布局计划？**

**A：**公司成熟车间的产能利用率稳定在 60%-70% 区间，可充分满足现有订单的交付需求。浙江晖石 503 商业化车间于 2025 年 2 月正式启用，目前处于产能爬坡阶段；随着后期商业化订单持续落地、车间生产团队操作熟练度不断提升，预计 2026 年该车间产能利用率可进一步提升。同时，公司通过应用连续流等创新技术，持续提升现有产能的综合使用效率。

结合公司在手订单增长情况与中长期业务发展战略，现有产能后续将难以匹配公司中长期业务发展需求，公司正积极推进相关产能拓展的前期论证工作。后续如产能扩建事项达到信息披露标准，公司将及时履行信息披露义务。

**Q：请问公司在 ADC、靶向蛋白降解药物、多肽及寡核苷酸药物等高景气度新兴赛道的业务发展情况如何？**

**A：**针对 ADC、靶向蛋白降解、多肽、寡核苷酸等新分子实体（OPC）高景气度赛道，公司 2025 年持续深化全维度业务布局，核心进展如下：一是完成研发团队整合与产能布局提速。公司已完成新业务专属研发团队的整合扩建，当前团队规模近 150 人；2025 年同步加速新分子实体相关产能建设，新分子专属研发中心正在推进建设，预计今年三季度投入使用，子公司浙江晖石多肽中试车间预计 2026 年二季度启用。二是持续打造差异化核心竞争能力。公司不局限于多肽固相合成等传统工艺，积极开发基于连续流技术的液相多肽合成（LPPS）工艺；同时依托公司分子砌块核心优势，推进新分子实体片段库“芯片工程”建设，提前布局新分子核心片段储备，可实现多元化交叉偶联应用，构建区别于行业的差异化竞争壁垒。三是依托创新技术平台实现全流程赋

能。公司以酶催化、AI 等前沿技术为核心，打造新分子实体绿色智能化研发生产平台：酶催化技术已应用于肽片段连接、大分子创新药研发等场景；AI 技术除应用于新分子结构设计外，已拓展至合成工艺优化、多肽结晶设计等研发全流程，持续提升研发效率与技术壁垒。

**Q：公司 2026 年固定资产开支计划如何安排？**

**A：**2026 年公司正同步推进四项重点建设项目：南京学府路场地升级改造项，预计将于 2026 年第二季度正式投入使用；聚慧园 11 号楼和 7 号楼，分别规划为 CRO 研发中心及 OPC 研发中心，预计于 2026 年第二季度至第三季度陆续投入使用；浙江晖石多肽中试车间预计于 2026 年第二季度投入使用，助力多肽业务的中试放大与产业化衔接。

**Q：瑞士子公司在业务布局中起到的作用？**

**A：**瑞士子公司是公司拓展欧洲业务的核心枢纽，也是深度融入欧洲市场、精准对接当地客户需求的重要载体。公司计划 2026 年 6 月在瑞士举办第三届绿色论坛，瑞士子公司将承担论坛组织协调工作，并以此为契机深化现有欧洲客户合作、挖掘潜在业务机会，进一步提升欧洲市场渗透率。长期规划方面，公司将视业务发展情况扩建欧洲本地研发场地；打造“本地研发+本地生产”布局，提升客户需求响应效率，匹配当地客户对供应链稳定的核心诉求。此外，公司 ESG 与绿色低碳领域的成果（包括减排目标通过 SBTi 认证、构建全生命周期减碳体系等）高度契合欧盟政策导向，为瑞士子公司及欧洲业务长期拓展奠定了坚实基础。

**Q：公司 2026 年第一季度综合毛利率 32.14%，较上年同期实现同比改善，请问对 2026 年全年收入、利润增速有何展望？**

**A：**关于收入端，2026 年第一季度公司在手订单增长超过 20%，为全年业绩奠定了良好基础。公司目标是在年内推动在手订单有序、稳步转化

为营业收入，保障全年收入向积极方向发展。关于利润端，公司整体费用率保持相对稳定，毛利率的同比改善对净利润具有正向传导作用。同时也需关注，新场地投用初期可能存在产能先行、资源前置配置等阶段性影响，利润的实际表现会受多重因素综合作用。整体而言，公司将持续深耕主业、多措并举推动经营质量稳步提升，相关业绩表现请以公司后续在指定信息披露媒体发布的定期报告为准。

**Q：2025 年汇兑损益同比影响 2800 万元，预计 2026 年的情况？**

A：关于汇兑损益的同比变动，2024 年公司实现汇兑收益约 2400 万元，2025 年为汇兑损失约 400 万元，导致 2025 年汇兑损益同比净影响约 2800 万元。进入 2026 年一季度，整体汇率呈现一定下行趋势。针对汇率波动风险，公司秉持稳健的外汇管理原则，综合运用多种手段进行风险对冲：作为境内运营主体，公司日常费用支出需以人民币结算，因此会根据资金需求及汇率窗口进行必要的结汇安排。当前美元中间价与即期汇率存在价差，客观上会对汇兑损益科目产生一定影响，公司将结合实际情况灵活把握结汇节奏，针对尚未收回的美元应收账款，公司会择机开展衍生品交易降低汇率波动对损益的影响。

**Q：公司 CDMO 订单转化周期一般是多久？**

A：公司 CDMO 订单转化周期呈现分阶段、差异化的特征，主要取决于订单类型及客户项目所处阶段，具体可分为以下三类：

（1）非现货分子砌块及早期 API 项目，非现货分子砌块类订单转化周期通常为 2 至 3 个月，早期 API 项目转化周期一般为 4 至 5 个月。

（2）中期临床阶段订单：转化周期相对延长，普遍在 6 个月左右。

（3）后期临床及商业化订单：涉及工艺验证、规模化生产等环节，转化周期相对较长，通常在 6 个月至 1 年不等。

随着公司工艺优化能力提升、绿色低碳智能技术的持续应用以及产能逐步释放，CDMO 订单转化周期预计将持续优化。

**Q: 请问公司海内外客户结构的变化趋势是怎样的？未来国内中小型药企占比是否会进一步提升？**

**A:** 公司整体客户结构长期保持稳健，海外业务收入占比稳定在 70%-75% 区间，以 MNC 为核心战略客户，国内业务以优质创新药企为重点服务对象，整体呈现“海外基本盘稳固、区域布局更趋均衡，国内业务快速增长、客户质量持续优化”的发展趋势。

海外市场方面，此前公司欧洲区域 BD 布局尚在完善阶段，海外收入主要来源于北美市场；近年来公司持续完善欧洲本地化团队建设，海外区域布局更趋均衡，整体海外业务规模保持稳定，核心 MNC 客户合作持续深化，2025 年 MNC 客户收入同比增长 41.35%，客户粘性与合作深度持续提升。

国内市场方面，2025 年以来国内及亚太地区业务呈现较快增长态势，核心驱动源于中国新药研发生态的持续向好：一方面，中国创新药出海 BD 交易数量及金额持续走高，国际市场对中国新药研发能力的认可度不断提升；另一方面，国内新药研发生态在供应链完备性、临床资源丰富度及研发效率等方面优势显著，项目从 PCC 阶段推进至临床阶段的周期大幅缩短，催生了大量临床前 CMC、API 开发等环节的服务需求，为公司国内业务增长提供了有力支撑。

针对国内中小型药企及 Biotech 客户，公司始终将其作为重点服务群体，依托快速响应能力、绿色化学与连续流等核心技术优势、符合国际标准的 ESG 管理体系，积极参与国内市场竞争，预计 2026 年国内优质客户数量仍将保持增长态势。在客户拓展上，公司并非单纯追求客户数量与收入规模增长，而是对客户管线进行精细化筛选，优先与具备高成长潜力、高管线价值的优质客户深度合作，过去几年公司服务的多家中小型 Biotech 客户已成功实现项目对外授权，验证了该策略的有效性。同时，国内中小客户合作多以 API 业务为主，相较 MNC 客户的中间体及 RSM 业务，API 业务附加值更高、客户粘性更强，是公司实现高质量可持续发展的重要布局方向。

<b>附件清单</b>	药石科技 2025 年度及 2026 年一季度业绩交流演示材料
<b>日期</b>	2026 年 4 月 23 日