

## 南京药石科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-001

<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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	<p>本次电话会议由华泰证券股份有限公司组织召开，通过电话会议系统完成，参会人员名单由华泰证券提供，主要有国盛证券、上投摩根、华泰柏瑞、中信证券、国金证券、农银汇理、浙商证券、亚太财险等，参与会议的投资者共 319 名。</p>
<b>时间</b>	2020 年 9 月 2 日
<b>地点</b>	电话会议
<b>上市公司接待人员</b>	董事长            杨民民 总经理            董海军 财务总监        陈腊梅 董事会秘书      吴娟娟
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>1、公司介绍 2020 年上半年经营发展情况</b></p> <p><b>2、投资者互动问答</b></p> <p>Q1：公司 2020 年第二季度业绩相对第一季度有较大增长，请问主要的增长原因及全年的趋势展望是什么？</p> <p>A：受今年疫情的影响，疫情对公司一季度的业绩有一些短暂的影响，后续公司通过积极组织复工复产，研发生产快速恢复正轨，产能利用率和生产效率在二季度达到了新的水平，所以相对于去年同期有比较大的增长；预计今年全年的经营会趋于稳定。</p> <p>Q2：行业方面哪些变化是可持续的，哪些变化是一过性的？</p> <p>A：疫情对行业有比较大的影响。现在国际政治形势还不太明确，未来后续 API 原料和 Drug Product 的回流有一定影响，前端 RSM 和 pre-RSM 回流等难度比较大。对公司来说，暂时影响不是特别大，长期来看，</p>

公司可以通过调整战略包括国内市场的拓展和国外的研发基地和生产场地的布局可以抵消国际形势的一些影响。

Q3：公司上半年现金流量净额增长 388%的原因。

A：上半年公司回款情况较好。

Q4：公司的分子砌块与其他公司相比就有哪些优势及特点？

A：分子砌块行业做的比较深的公司比较少，国内像我们公司这种经营模式只有我们一家。药石设计的分子砌块具有结构新颖、品种多样的特点。

Q5：请问南京 IPO 募投项目的投产时间？

A：预计 2020 年年底可以完成整体主体竣工，期望明年经过装修，下半年能够搬进去。

Q6：请问公司技术服务收入主要包括哪些？

A：技术服务收入主要有实验室研发服务、工艺开发服务以及药物发现技术服务。

Q7：增发的制剂项目与药建康科的业务关系，项目进展和规划。

A：公司所处的行业特征之一是，如果业务持续往下发展，客户会希望公司的场地能得到一些认证（FDA，NMPA 等等），药石之前是做偏化工方面，希望有认证的质量体系，第一步跨出来让客户愿意把 API 给我们做是有难度的。药建康科研发了几个产品，我们可以利用这个产品做一些注册的官方认证。

Q8：公司新药发现平台的进展。

A：公司新药发现平台后续的商业模式尚在探讨阶段。

Q9:公司的项目结构。

A: 目前，公司是按照公斤级以下、公斤级以上、技术服务分类对项目结构进行拆分。

Q10:公司在客户的品牌影响力方面做了哪些工作？

A: 公司在国内主要以公众号宣传的方式，介绍技术和进展；我们在技术方面投入大，有很多比较好的技术，也提升了业务竞争力。国外通过 LinkedIn 平台定期做产品及技术的推广。

Q11: 请问公司毛利率及净利率下降的原因以及未来的发展趋势。

A: 公司的净利率主要受上半年股权激励费用摊销的影响，金额约 2, 225 万元，扣除影响后基本和上年同期持平。公司毛利率下降的原因主要系公司公斤级以上产品占比持续增加，百公斤级、吨级订单较去年有一定程度的增长，毛利率随量级增加呈现正常的下滑趋势。公司未来的毛利率趋势主要还需要看产品结构，毛利率水平受量级订单的影响较大，目前公司的毛利率水平仍在正常的趋势中，公司将通过技术改进及工艺优化等方式提高毛利率。

Q12: 请问新靶点和新结构的 PCC 的分子的市场价值？

A: 三种情况，取决于靶点和国内、国外。第一种情况，国内+旧靶点，PPC 价格一般在 2000-3000 万左右；第二种情况，国内+新靶点，在 PCC 阶段一般价格在 5000 万到 1 亿左右；第三种情况，国外靶点，国外情况不一样，靶点即使有一些差异化，价格也还是不错，国外相对比较新的靶点可能 PCC 可能还没到就会有上亿的价值。

Q13: 请问公司过去几年能力上有哪些提升？未来重点提升哪些方面？

A: 公司能力的提升主要表现工艺、生产和技术水平提升，制度和流程更加规范，整体技术水平不断攀升，另外内部的技术成长和外部有经验人才的加入使质量体系提高很多。公司未来主要侧重于以下几

	<p>个方面，其一，团队和人才的进一步提升；其二，进一步优化管理制度及流程建设，通过管理工程化、流程化的方式解决上下衔接的问题；其三，关注行业技术和趋势。</p> <p>Q14：请问公司是否存在客户依赖？ A：不存在，公司目前的整体订单分布比较健康。</p> <p>Q15：请问公司在新药研发方面与药捷安康的渊源，后续是否会有进一步合作？ A：公司在药捷安康早期创立时即参与，公司持有部分股权，在早期 hit 和 lead 的发现方面提供了一些支持和帮助。</p> <p>Q16：请问安纳康创新平台未来的商业模式。 A：安纳康是一家做生物筛选的公司，目前其商业模式仍在探讨中，未来有较多的可能性。</p> <p>Q17：请问公司的技术平台，在同行竞争者中优势体现在哪些方面？ A：连续流技术国内有很多公司都在做，并且做的非常不错，在技术上没有直接的进行对比，有一些公司在规模上比公司更有优势；公司的微填充床技术属于国内先进水平。</p> <p>Q18：山东药石上半年生产情况。 A：山东药石上半年几近满产，是满负荷运转的，单位产值较高。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>药石科技 2020 年中期业绩交流会 PPT</p>
<p>日期</p>	<p>2020 年 9 月 2 日</p>