

## 南京药石科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-002

<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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	<p>本次会议由华泰联合证券有限责任公司组织召开，参会人员名单由华泰联合提供，国调基金、招商服贸基金、建银国际、华融资产等 48 家机构。</p>
<b>时间</b>	2020 年 9 月 23 日
<b>地点</b>	江苏省南京市高新区学府路 10 号
<b>上市公司接待人员</b>	董事长            杨军民 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、介绍公司基本情况</b></p> <p><b>2、投资者互动问答</b></p> <p><b>Q:</b> 公司的产能如何？未来产能如何投放？</p> <p><b>A:</b> 山东药石及南京本部目前已经接近满产，后续的产能取决于目前在建车间的建设速度。在 CDMO 领域，资产、技术、团队、体系、场地和资金是发展的核心要素，未来药石会在资金充裕时充分扩张产能，也会考虑在南京周边建厂。山东药石会向制剂方向发展，中间体、原料药通过其他主体生产。</p> <p><b>Q:</b> 公司上半年公斤级以下增长不多的原因是因为产能受限？公斤级以下产品未来的增速？</p> <p><b>A:</b> 不是，公斤级以下订单是以研发为主，上半年疫情影响了研发需求，客户研发活动基本停滞了 1 个月，但对整体需求影响不大。</p>

**Q:**公司的产业定位如何？

**A:** 抓住分子砌块做深化学方面的研究，向上延伸到基于分子砌块，建设药物发现平台，为客户提供苗头和先导化合物，缩短早期药物发现的时间和成本；向下衍生到 **CDMO**，做下游中间体和 **API** 的开发和生产，帮助客户在药物开发和商业化阶段加快速度，降低成本，避免合规性、**EHS**、质量等风险。同时加大化学和工程技术、智能制造方面的投入，探索医药制造创新模式。

**Q:** 分子砌块的核心门槛？

**A:** 首先，分子砌块设计的难度比较大，很多砌块是从无到有；其次是分子砌块团队人才的培养，我们培养了一些真正的系列化学的工匠。药石内部每个团队按照门类进行研究，分系列系统研发，研发人员对自己负责的系列分子的构造、活性的理解非常深，经验积累下来的资产是很难快速储备的；此外我们比较早做这块业务，积累下来的分子库相对较大。

**Q:** 分子砌块向 **CDMO** 引流的逻辑？

**A:** 一个是客户基础，公司从 2008 年开始做分子砌块，2012 年就有客户主动表示了 **CDMO** 业务的需求，直到现在每年目前都有大量客户希望公司延伸业务，还可以节省转移和运输的环节的成本。第二是产品基础，公司对于分子的结构和性质、稳定性、杂质等都有很深的了解，我们的分子砌块向下延伸就可以到下由中间体和 **API**，第三是能力基础，我们通过前面很多年的积累，在路线开发和交付能力上都积累了很多优势。因此很多条件是成熟的。

**Q:** 公司公斤级以下产品增速的未来预期？可持续性怎么样？上半年公斤级以下产品毛利率略有下降，原因和趋势怎么样？

**A:** 公斤级以下产品增速主要是上半年受疫情影响，公斤级以下产品基本增长较少，后续主要看国外客户研发活动的恢复情况；

公斤级以下产品毛利率基本比较稳定，公斤级以下产品特点是大、种类多，有时有些偶然因素导致毛利率略有下降。

**Q:** 公斤级以下产品增速可持续性，几年后是否会遇到下降趋势？

**A:** 公斤级以下业务随着体量的增长占比越来越小，但需要一定的时间。

**Q:** CDMO 业务的产能布局。

**A:** 现有产能是比较饱和的，所以我们在积极开拓。我们希望在 CDMO 业务上从中间体一路走到制剂，这是募投项目做制剂的出发点。

**Q:** 公司未来往 CDMO API 和制剂方向拓展的优势。

**A:** CDMO 的优势就是技术和团队。子公司药建康科是做制剂的，在高难度制剂方面水平很高，并且已经建设了一批制剂团队。未来山东药石会主要生产制剂，而山东团队之前在大药企就是负责制剂开发，经历过很多 FDA 检查，对制剂自动化过程理解深入，因此在技术和团队方面公司都有一定基础。

**Q:** 关于产能，长远看拿地很重要的话，政策会不会有什么影响？

**A:** 我们一直与主管部门保持积极沟通，预计用地方面不会存在较大障碍。

**Q:** 2019 年海外订单占比达到 70%，今年影响如何？

**A:** 我们海内外比例还是比较稳定，一方面海外客户除了美国，还有欧洲、日本、韩国等；另一方面，我们的技术、成本方面优势较大，目前看来尚没有明显的负面影响。

**Q:** 海内外后续战略有没有调整？

**A:** 会持续关注，我们在美国扩招，美国生产场地也考虑做起来；增加国内市场，目前国内医药开发环境较好，未来存在较大的业务机会。

附件清单 (如有)	无
日期	2020年9月23日