

## 南京药石科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-05

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（电话会议）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	国金证券、上海域秀资产管理有限公司、上海森锦投资管理有限公司、上海仁布投资管理有限公司、深圳金友创智资产管理有限公司、上海大朴资产管理有限公司等 6 家投资机构。
<b>时间</b>	2022 年 8 月 26 日
<b>地点</b>	公司会议室
<b>上市公司接待人员</b>	吴奕斐    财务总监 吴娟娟    董事会秘书
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>一、上半年主要财务指标回顾</p> <p>二、投资者交流问答</p> <p>Q1：上半年制剂 CDMO 收入的规模，主要的项目来源？</p> <p>A1：上半年制剂 CDMO 收入已达上千万规模，主要是公司为国内客户进行制剂工艺开发、质量标准建立、技术转移、工艺验证、产品申报等 CDMO 服务产生的收入。</p> <p>Q2：怎么看待行业内产能扩张情况？</p> <p>A2：公司在产能扩展节奏上比较谨慎，根据产品管线推进情况和客户需求提前一定量进行规划，产能是 CDMO 业务获取的基础，公司会做好业务扩展和产能利用的合理平衡。</p> <p>Q3：公司的分子砌块和海外如 Sigma-Aldrich 等公司的产品有什么不同？</p> <p>A3：Sigma-Aldrich 属于综合性试剂服务商，提供的产品领域大而全。公司的分子砌块产品聚焦在药物化学领域，通过系列化的研发模式，在一些特定结构的高端分子砌块系列中建立了差异化优势，公司通过</p>

产能建设，持续规模化供应，深度绑定客户，拓展临床后期及商业化阶段药物分子砌块的需求量。

Q4：公司从前端早期研发向后端 CDMO 服务推进过程中有没有感受到一些不一样的地方。

A4：分子砌块研发以快速交付结构新颖的化合物为目标，对成本的敏感度不高；CDMO 服务在开发阶段需要根据客户的项目进度，合理安排各个业务模块协同配合，在生产阶段需要考虑生产成本、质量管理、EHS 方面的要求，对公司的综合能力要求较高。另外，分子砌块属于提供产品，和客户的接触面较窄，CDMO 属于提供服务，需要在开发过程中和客户持续沟通，对研发团队的服务意识和沟通能力提出了更高要求。

Q5：公司在较短的时间内在 CDMO 行业崭露头角，在 API 领域也取得了较好的进展，请问其中的原因？

A5：第一，是对公司团队的认可，公司汇聚了苗文芳博士、魏旭东博士、章世杰博士、顾震天博士等具备丰富 CMC 经验的专家，他们带领的技术骨干也在快速成长。第二，是对能力的认可，随着交付记录越来越多，包括执行团队在之前多个项目中积累下的好的经验和客户口碑，也会带来新的订单机会。第三，是客户看到我们在 CMC 一体化策略和项目管理上能力。第四，公司分子砌块产品和化学技术的累积可以为 API 项目提供稳定的供应链管理和成本控制。另外公司积累的大量的分子砌块客户资源以及客户的信任也为公司争取 API 订单创造了有利条件。

Q6：上半年 CDMO 收入中境内外客户占比情况，上半年国内收入增速快于海外，其中的原因及后续趋势如何？

A6：CDMO 收入中，国外客户占比 60%至 70%；国内客户 40%至 30%，整体还是以国外客户为主。上半年国内客户收入增速较快的原因：随

着 CDMO 团队力量的增强和成功的项目经验累积，药石在国内 CDMO 领域的品牌影响力不断增强，公司和国内客户的 CMC 业务的直接合作也越来越多，带动了前端中间体、RSM 的业务，上半年国内业务增速较快。近两年受疫情影响，海外客户来公司的现场访问和质量审计受到了限制，业务团队和客户主要以远程的形式进行沟通，客户对公司 CMC 一体化能力的感知不深。上半年公司在欧美持续扩充销售力量，希望能够通过市场拓展加深国外客户对公司 CMC 能力的认知，挖掘客户潜在的需求，为后续订单导入创造条件。

Q7：针对同一片段，客户给我们重复下单的比率高不高？

A7：整体项目留存率较高，客户对公司服务和技术能力的肯定，促使他们把项目继续留在药石，并且能渗透更多管线。同时，公司通过一些化学新技术的运用，不断降低成本，满足客户成本控制的要求。

Q8：近期组织架构变化的原因？

A8：为适应现阶段业务发展的需求，公司在去年下半年成了研发事业部和 CDMO 事业部。今年上半年在两个事业部没有大的变化基础上，对 CDMO 事业部内部进行了微调，每一个 CDMO 业务团队内部配置分子砌块大量、中间体、API 研发人员，进一步提高业务协同性，在以客户为中心的交付服务模式，满足同一客户的多样化需求。

Q9：半年报中将分业务口径由原先的公斤级以下、公斤级以上调整为分子砌块、CDMO 的原因？

A9：原有的公斤级以下、公斤级以上的划分不适合公司业务模式演进的要求，为了使得财务数据更好地反映公司业务和管理的实质，半年报进行了调整，也和现有的组织架构相一致。

Q10：新药发现事业部目前的业务情况，什么时候能够见到较大的产出，后续的规划？

	<p>A10：公司新药发现事业部依托已建立的高质量的碎片分子库、DNA 编码化合物库、特色虚拟化合物库以及不断提高的筛选能力，完成了多个靶点筛选，涵盖肿瘤、自身免疫、抗感染和神经类疾病领域，一些化合物显示了较高的活性和成药性，近期也和艾迪药业达成了 3CL 蛋白酶抑制剂的合作。公司会综合考虑这块业务的后续规划，如有大的进展会予以公开披露。</p>
附件清单	
日期	2022 年 8 月 26 日