

## 南京药石科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-03

<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 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）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	本次业绩说明会由平安证券、开源证券、中泰证券、方正证券联合组织，线上投资者共 190 人参加会议。
<b>时间</b>	2023 年 8 月 15 日 上午 8: 00~9: 00
<b>地点</b>	采用进门财经平台以网络远程的方式进行业绩交流
<b>上市公司接待人员</b>	朱经伟    董事、副总经理 JING LI    美国药石总经理 余善宝    研发事业部负责人 吴奕斐    财务总监、董事会秘书
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>一、管理层介绍上半年主要财务指标及经营情况</p> <p>二、管理层与投资者互动问答</p> <p>Q: 海外 MNC 客户订单情况和收入展望?</p> <p>A: 上半年公司来自大型跨国制药企业的订单 2.30 亿元，同比增长 13.11%，由于订单获取到项目交付直至收入确认有时间差，上半年收入有部分来自前期订单，同理上半年订单有部分会在下半年确认。受美国加息周期的影响，海外医药企业投融资规模有较大的收缩，从目前的情况看，稍有缓解。鉴于公司能力提高及和 MNC 客户合作的加深，我们对与 MNC 的业务合作保持乐观态度。</p> <p>Q: 目前国内外客户的需求如何？海外早期的研发需求是否有逐步改善迹象？</p> <p>A: 公司的国内客户群体主要是 biotech 公司，他们今年的融资相对困难，普遍在收缩管线、控制开支，今年国内业务增长是低于我们年初预期的。海外业务方面，随着美国加息周期进入尾声，行业整体的融资环境在改善，比较积极的信号是今年上半年我们临床早期项目有一</p>

定增长，我们对海外客户需求恢复保持谨慎乐观。

Q：上半年公司 GMP 项目 55 个，API 项目 35 个，请问这些项目是如何获取的？GMP 项目的客户都是公司直接和终端客户签订的吗？这里面有没有外包单（和海外负责生产 API 的 CDMO 签订的）？目前商业化订单的情况？

A：公司化学能力较强，在应对复杂、不确定因素较多的早期项目中积累了较高的客户声誉，上述项目大部分都是从早期延伸下来的，少部分是从外部直接导入的。大部分 GMP 项目在临床阶段都是终端直接下单，到了商业化阶段，终端可能将 API 生产委托给欧美 CDMO，欧美 CDMO 将重要片段交给药石来提供。公司商业化订单整体较为稳定，但会受到单个客户下单时间点的影响，在周期内会有一些波动，商业化订单是公司主要拓展方向。

Q：浙江晖石目前的产能利用情况。

A：今年上半年晖石工厂的生产量、生产批次、产能利用率较去年都有了一定的提升，但由于目前行业竞争较为激烈，价格端承压，晖石上半年整体产出较去年同期小幅增长。

Q：新分子药物发展情况及前景展望？

A：在 PROTAC 药物研发服务方面，公司建立了从研发、API 和制剂开发以及 GMP 生产一体化能力，在设计方面，已经设计了几代 linker、warhead，涵盖主流偶联化学官能团，近期在 LinkedIn 分享了我们最新的案例，市场反馈良好，对应到后端的、更高量级项目也陆续在产出。ADC 方面，目前主要集中在前端的研发，如新颖 linker 和毒素的研究，后端的主要瓶颈在高活车间，目前在建设中。在寡核苷酸领域，已经能提供的产品种类超过了 100 种。在多肽药物领域，非天然氨基酸库的储备取得进展。依托公司在化学小分子领域多年积累的技术优势与独特资源，我们对这部分新业务发展前景看好。

Q：未来几年的资本开支计划？

A：公司切入 CDMO 领域时间是收购晖石工厂后，2021、2022 年是公司的密集投入期，CAPEX 占收入的比重在 30%以上，相应的折旧也有增长。今年开始，CAPEX 占收入比重已降低至 30%以下，后续必要的产能仍然会建设，但会保持审慎态度，未来三年都将保持这样的节奏。

Q：分子砌块的市场竞争力？销售内卷情况下公司有哪些举措？

A：公司从事高端分子砌块的设计、研发，主要服务小分子创新药研发领域，该业务与市场的创新需求紧密相关。上半年，我们持续研发满足市场需求和引导市场需求的自研前沿产品，针对市场供给端竞争激烈的情况，我们继续加大美国当地库存种类，产品数量较去年同期增加 50%以上；通过学术会议、LinkedIn、公众号等形式，不断增加药石品牌影响力；积极拓展渠道，目前已进入 3 家大型跨国制药企业的直采平台，成为其核心供应商；同时，公司以药物化学实际需求出发，对产品网站进行了升级改版，更新 SAR 工具手册，以方便药物化学家使用。

Q：分子砌块毛利率有提升，是否体现了公司产品的竞争力？

A：上半年分子砌块毛利率稳中有升，主要原因是公司上半年持续加大分子砌块设计方面的创新，在一些热门领域形成了较好的议价能力，另外在渠道方面取得进展，成为 3 家大型跨国药企的核心供应商。总体来讲，无论是创新还是渠道拓展，都会帮助公司有更好的增长空间和溢价能力，预计毛利率会保持稳定。

Q：下半年折旧项、利息支出项上相较上半年会有改善吗？

A：下半年影响利润的项目预计和上半年差不多，可转债利息、新增产能产生的折旧还会存在。公司在人效提升方面在做优化，同时在工艺开发端、供应链端也在做一些降本措施，希望能在一定程度上抵消前述影响。

	<p>Q：CDMO 毛利率下滑的原因，预计什么时候看到拐点？</p> <p>A：毛利率下滑的主要原因是市场竞争激烈，现阶段报价下降幅度较高，公司的竞争策略是以技术创新来构筑自身的差异化的成本优势，通过工艺开发、供应链端等持续改善措施，以期稳定毛利率水平。</p> <p>Q：未来三年维度，分子砌块和 CDMO 的复合增速情况？</p> <p>A：短期受到一些因素的制约，其中受创新药研发需求的影响较大，存在一定的不确定性；长期看，创新药产业仍会保持增长趋势。</p>
<p><b>附件清单</b></p>	<p>2023 年上半年业绩交流会演示材料</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2023 年 8 月 15 日</p>