

南京药石科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-03

| | |
|---------------|--|
| 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 | 本次业绩说明会由平安证券、兴业证券、广发证券、国盛证券、中泰证券、华创证券、开源证券联合组织，线上 103 名机构或个人投资者参会。 |
| 时间 | 2024 年 8 月 19 日 上午 8:30 至 9:30 |
| 地点 | 采用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 | 陈志红 常务副总经理、CDMO 负责人 陈志华 CDMO 副总裁 李 进 药物化学执行总监 吴奕斐 财务总监、董事会秘书 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、管理层介绍公司 2024 年上半年经营情况</p> <p>2024 年，面对全球医药行业发展的挑战，公司不断深化内在实力的培养，包括服务能力的提升、技术创新的突破和管理改革的深化。公司加强了业务引入和市场拓展，持续优化销售团队建设，在手订单取得了较好的增长，在不断巩固和加深与已有优质客户合作的基础之上，持续拓展有潜力的优质客户，CDMO 业务新增 2 家大型跨国制药企业客户，来自大型跨国制药企业收入 2.16 亿，同比增长 45.84%。在欧洲市场，公司新设瑞士子公司，大力拓展和深化与欧洲区域的客户合作。同时，公司强化客户信用管理与销售回款管理，优化资金使用，提升供应链效率管理水平，经营活动产生的现金流量较去年同期提升 20.63%。公司着眼长远发展，加快美国工艺研发中心和 GMP 设施等海外布局，加大新化学实体药物开发生产能力与低碳技术能力建设。</p> <p>从财务表现来看，报告期内，受前期生物医药投融资下滑对需求端的影响，公司实现营业收入 7.45 亿元，较去年同期下降 11.75%。公司持续推进精益化生产，拉通研发和生产体系，提升交付能力，运用新</p> |

技术推动项目的成本降低，积极应对订单端价格下降所带来的不利影响，报告期内毛利率下滑至 40.87%。同时，公司加强销售费用、管理费用管控，除了部分业务调整之外，继续保持对各项新技术较高的研发投入。尽管公司采取各种措施控制各项成本费用，但由于公司目前仍处于管线积累与优化阶段，各项固定成本及开支难以与收入端保持同比调整，报告期内实现归母净利润 0.99 亿元，较去年同期略有下降。每股收益也下降至 0.49 元/股。由于强化了现金流管理，经营性现金流 1.37 亿元，同比增长 20.63%。销售团队建设的加强以及对重点客户的聚焦，使得我们在业务引入上取得了较好进展，在手订单实现 20%以上的增长。

从业务板块拆分来看，上半年药物研究阶段的产品和服务收入 1.66 亿元，基本稳定；药物开发及商业化阶段的收入同比下降 14.83%，实现收入 5.78 亿元。

上半年深化与全球客户的合作，活跃客户 726 家，同比增长 8.77%；新增客户 137 家，同比增长 34.13%。在全球客户的合作上，来自北美和欧洲客户的收入占比为 68.46%，同比有较大幅度提升。

二、投资者交流问答

Q: 公司目前在手订单大约是哪段时间签的？在手订单的覆盖时长和结算节奏？

A: 上半年交付以去年订单为主，5 月份以来，随着海外创新药投融资逐步企稳，订单有回暖趋势。从业务交付周期来看，中间体、RSM 平均交付周期为 3-5 个月，上半年订单大部分在将在今年下半年交付，少部分根据客户研发进度到明年交付，同时下半年也会有其他新增订单交付。

Q: 前后端毛利率同比降了 3%多，其中价格影响有多少，优化工艺和提效的改善有多少？前后端的工作饱和度/利用率是什么水平？下半年能否提升？

A： 毛利率有所下滑主要是由于市场竞争，价格因素导致。去年开始，随着行业竞争加剧，为了引入业务，赢得订单，面对客户尤其是国内客户明确给出价格需求以及市场比较价格的情况下，我们的报价比以往要低，但我们内部通过优化工艺、降本增效等各项手段在实际执行时追回了一部分毛利空间。从产能饱和度来看，年初及最近一段时间，前端的利用率较高；晖石工厂年初的时候利用率就不错，最近两三个月的利用率进一步提升，如果下半年按照目前订单增速，整体利用率会有一定程度的提升。

Q： 前端毛利率变化与前端业务结构变化的相关性，国内业务毛利率后续展望？

A： 前端业务毛利率变化主要有三个原因：第一，以前前端业务主要聚焦研发用分子砌块，毛利率在 60%左右。从去年下半年开始，业务结构产生了一定变化，开始引入了药化 FTE 业务，FTE 毛利率在 30%左右。第二，就是前面所述的国内市场价格竞争影响。第三，为了做好终端客户业务，我们给予他们的折扣也有一些调整。

Q： CDMO 团队变化后组织架构和业务模式的变化情况？

A： 公司根据 CDMO 服务客户项目的特点，对 CDMO 的组织架构和业务模式做了一定优化。将市场营销、研发及生产三大职能统一到 CDMO 事业部进行管理。销售分为北美、欧洲、亚太三个区域，统一向 CDMO 负责人汇报。研发分为南京、晖石、美国三处区域，由 CTO 进行管理，并向 CDMO 负责人汇报。两处生产场地：浙江晖石覆盖从早期到后期的 CDMO 生产；山东药石主要从事早期中间体、制剂生产，也纳入 CDMO 事业部管理。同时，将项目管理独立出来，向 CDMO 负责人汇报。项目管理部从报价开始到项目交付进行整体管理，不但提高了内部运营管理效率，同时项目执行过程中任何问题能够得到及时解决，进一步提升了客户的体验。

Q：药物研发端分子砌块、临床阶段分子砌块以及 CDMO 目前的毛利率，如何展望各项业务后续毛利率的变动趋势。

A：半年报中已有体现，研发端分子砌块毛利率在 65%左右，临床阶段分子砌块与 CDMO 毛利率基本相同，在 30%左右。公司积累了较强的化学技术能力，通过这两年不断的化学创新和新技术的应用，以及不断复盘改进，研发端有信心将交付的毛利率不低于报价毛利率。但是目前行业环境仍存在一定的不确定性，导致市场价格竞争有可能持续。为了引入订单，增加业务量，报价端对毛利率的影响或将持续存在。

Q：新兴业务布局方面，ADC、多肽、寡核苷酸业务目前收入占比以及接单情况。展望后续新兴业务发展我们目前是如何规划的。

A：公司十分重视 ADC、多肽、寡核苷酸等新化学实体业务。在人员配置上，持续扩充专业团队，近期进一步强化了小核酸业务团队人才引入；同时，新业务所需各项硬件配置也在持续完善。今年上半年新业务收入较去年全年翻倍，虽然绝对数值不高，但是增长速度很快。依托公司在化学方面积累的技术优势与资源，我们有信心扩大新兴业务收入规模。

Q：能否分析研发费用率下降的原因？未来研发费用率大概会处于什么区间？

A：公司以前研发投入有一部分为新药研发，受投融资影响，从去年开始进行了业务模式调整，新药研发整合成一个自负盈亏的业务单元，聚焦于为新药客户提供 FTE 和定制化服务，相应的研发投入转化成了收入和成本，故公司在研发支出上较以前有所下降。公司目前研发投入方向主要是化学新技术平台、新化学实体研发、CDMO 领域的工艺优化等，上半年研发费用率在 8%左右，下半年会继续在以上方向持续投入，在保持绝对投入的基础上，随着收入的增长，研发费用率还会继续下降，达到和行业平均水平接近的状态。

Q：分子砌块（用于药物发现）新增对接全球 TOP10 药企采购系统的大致情况？后续海外 MNC 客户订单的预估？

A：研发端目前一共对接 5 家 TOP 10 药企的采购系统，其中今年上半年新进入 2 家。从目前数据来看，进入大药企采购系统后，订单增速较快。

Q：公司 CDMO 业务中 RSM、注册中间体、API 各类产品的占比，在市场方面有无侧重？

A：公司一体化 CDMO 平台为客户提供中间体、原料药和药物制剂的工艺开发和生产服务，覆盖从临床前研究到临床开发，直至商业化阶段全生命周期。目前来看 RSM 及早期中间体、分子砌块占后端收入比重 70-80%，RSM 之后 GMP 中间体、API 占后端收入比重 20-30%。现阶段，跨国制药企业由于供应链等原因，更倾向从国内采购 RSM、中间体，在欧美本地工厂完成 API 合成，较少在国内直接采购 API。公司基于合成技术、低碳化学技术方面的能力，将会继续巩固分子砌块、中间体、RSM 方面优势，伴随客户项目推进，这些产品进入临床中后期、商业化的比例也在增加，从而实现项目管线可持续发展。

Q：公司在欧洲市场开拓计划？

A：欧洲市场目前占公司收入的比例 10% 不到，上半年我们建立了瑞士子公司，开始拓展分子砌块业务，并以此加深与当地客户的沟通交流。而欧洲 CDMO 公司由于产能限制，也非常乐意与公司开展合作。目前欧洲市场有 2 名 BD，后续将进一步扩充团队规模。同时，公司也会积极寻求在欧洲当地收购建立研发中心、工厂等业务机会。

Q：新增订单的类型，管理层对全年预期如何？

A：随着海外融资逐步企稳恢复，公司 5 月份开始出现订单恢复的趋势，从地域看主要是以海外订单为主，客户结构目前还是以 biotech 为主，但是跨国药企占比在不断提升。前端业务由于交付周期短，内部管理上

| | |
|--------------------|--|
| | <p>不太强调在手订单的概念，故目前在手订单主要来自 CDMO 业务。现阶段，行业仍处于调整周期，供给端也未完成产能出清，同时还受到地缘政治等因素的纷扰，存在一定的不确定性。但我们相信，随着公司管理优化、内部效率提升，我们对下半年及中长期恢复增长有信心。</p> <p>Q:上半年来自跨国制药企业收入增长的原因?</p> <p>A: 公司化学技术能力较强，通过分子砌块业务积累大量优质客户，这为引入客户、引入项目积累了优势。就跨国药企而言，其建立全球供应链不单纯考虑价格因素，更多的考虑是业务的可持续性，对供应商人员素质、质量体系、安全、环保、信息安全与知识产权等都有很高的要求。公司从 2019 年进入 CDMO 领域后，已经经历了多轮跨国药企的合规审计，这对提升公司合规性有很大帮助。公司的业务能力及合规性已得到诸多知名药企的认可。此外，近期跨国药企频繁出现收购 biotech 公司管线/股权的情况，公司之前为这些 biotech 公司提供了一站式的前端和后端的服务，也进一步促成公司进入跨国药企供应链。后续，我们将继续恪守行业最高标准，持续改进、不断提高，以满足包括跨国药企在内各类客户的需求和期望。</p> <p>Q: 上半年存货减值原因?</p> <p>A: 根据《会计准则》期末需要对存货进行减值测试，对存在减值迹象的资产计提减值准备。报告期内，由于市场竞争，部分产品的市场价格出现下降，公司根据谨慎性原则计提了减值准备。存货价格下跌不会长期延续，后续如果实现销售也能转回，并不是实际上的亏损。</p> |
| <p>附件清单</p> | <p>2024 年半年度业绩交流演示材料</p> |
| <p>日期</p> | <p>2024 年 8 月 19 日</p> |