

南京药石科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-04

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>本次业绩说明会由华创证券主办，中泰证券、开源证券、兴业证券、广发证券、国盛证券、方正证券、平安证券协办，线上共有 73 名机构或个人投资者参会。</p>
<p>时间</p>	<p>2024 年 10 月 30 日 下午 4:00</p>
<p>地点</p>	<p>采用进门财经平台以网络远程的方式进行业绩交流</p>
<p>上市公司接待人员</p>	<p>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</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、管理层介绍公司 2024 年前三季度经营情况</p> <p>2024 年第三季度，受前期生物医药投融资下滑对需求端的影响，公司营业收入 3.83 亿元，同比下降 14.39%，降幅较上个季度收窄，环比已恢复增长。2024 年前三季度营业收入 11.28 亿元，同比下降 12.67%；按业务板块划分：药物研究阶段的产品和服务收入 2.53 亿元，同比下降 0.97%，药物开发及商业化阶段的产品和服务收入 8.74 亿元，同比下降 15.58%；按市场区域划分：国内收入 3.26 亿元，同比下降 22.67%，国外收入 8.02 亿元，同比下降 7.85%。报告期内，公司新签订单保持向好趋势，海外客户占比以及来自跨国药企客户收入占比持续提升。由于 CDMO 行业的整个业务流程涉及多个环节，从订单引入、订单生产、订单交付直至确认收入需要一定周期，公司将持续优化研发与生产流程，提升交付效率，推动业务增长。2024 年第三季度，公司各项费用率保持稳定，归母净利润环比下降主要为毛利率下降及汇率波动所致。2024 年前三季度，公司持续强化客户信用管理与销售回款管理，优化资金使用，经营活动产生的现金流量净额 1.89 亿元，同比增长 27.13%。</p>

二、投资者交流问答

Q: 汇兑损益对公司净利润的影响？

A: 今年第三季度受美元汇率下降影响，产生了汇兑损失，前三季度累计来看，汇兑损益是持平状态。如不考虑汇兑影响，第三季度的净利率环比有较大幅度提升。

Q: 公司订单前后端拆分和交付节奏？

A: 公司六月末在手订单金额同比增长 20%，三季度继续保持这样的向好趋势。目前，公司的订单主要集中在早期阶段的项目，非现货的分子砌块项目交付周期一般为 2-3 个月；如果是 API，即使是早期阶段的项目，交付周期也需要 4-5 个月，后期阶段的 API 交付周期更长。

Q: 公司 CDMO 订单结构？

A: 目前总体在手订单以欧美客户订单为主，占比 70%左右，亚太日韩地区占比 30%左右。从项目类型来看，以早期项目为主，后期项目占比还不高。近两年随着客户对公司业务能力的进一步认可、客户项目向后期推进，CDMO 业务中进入 II 期和 III 期的项目数在持续增加，预计再过 1-2 年，后期项目占比能有明显提升。

Q: 前端和后端业务报价趋势是否已经企稳？

A: 随着行业需求回暖，公司感受到目前报价竞争激烈程度较去年下半年有明显改善，公司也适时调整了报价策略，报价毛利率有所提升。

Q: 分子砌块业务新产品布局情况？

A: 我们在新化学实体如靶向蛋白降解（TPD）、多肽、ADC 等领域设计了很多分子砌块新产品。从目前询价、订单、出库来看，特别是海外客户需求已呈现出很好的趋势。

Q: 三季度人员情况及后续人员规划？

A：公司在保持人员规模相对稳定的同时，2023 年以来持续进行人员结构优化，至今年上半年已趋于稳定。随着目前行业整体回暖，近期公司根据业务需求招募了一些优秀人才，三季度末人员数量较半年度略有增长。

Q：分子砌块业务当前人员、设施是否能支撑业务增长需求，业务客户开拓方面有什么措施？

A：公司现有分子砌块研发团队人员规模和场地设施已不能满足业务需求，公司正在规划团队扩充和场地扩建。在分子砌块客户开拓方面，公司目前重点推动进入全球大客户采购系统，为其研发人员检索、订购公司分子砌块提供便利。公司年内已经进入 3 家跨国制药采购系统，另有 3 家比较大的客户在积极沟通，争取后续能进入其采购系统。

Q：公司存货相较于年初明显增长，订单是否会集中在四季度交付？如何展望后续的经营趋势？

A：存货增长主要系在手订单备库增加所致，在订单完成生产后，会根据客户要求，大部分在年内交付，少部分在 2025 年交付。随着时间推移，公司目前需要在明年上半年交付的订单也在逐步增加。需要说明的是，公司收入确认还取决于客户要货的周期，部分客户受其研发管线进度不及预期的影响，会存在要货周期放缓的情形，一定程度上影响公司收入确认。公司会和客户保持密切沟通，力争按照约定如期交付。

Q：合同负债增速比较快，是否是大客户持续下单带来的？

A：公司合同负债总体金额不大，因公司有很多客户是海外大药企、知名生物技术公司，这些客户资信优良，合作历史良好，根据过往的商业习惯，公司一般不要求这类客户给预付款。但部分客户公司会基于其信用等级要求支付一部分预付款。

Q：分子砌块业务是否搭建平台承接零散订单？

A: 公司有自建的产品网站，客户可以通过该网站查看到公司分子砌块产品库存及价格。同时，公司也和多家外部销售平台有合作，这些平台与国际上许多客户都有业务联系，客户也可以用这些平台查询到公司产品信息。

Q: 9月份美国降息后 biotech 在融资预期和管线推进节奏方面的变化？

A: 从目前与客户沟通及报价、询价情况来看，9月份降息后，暂时还没看到特别明显的变化。但相较于去年下半年，今年需求端整体呈上升趋势，这从公司订单增长也能看出来。我们8月在欧美拜访重点客户，看到不少客户近期完成了融资，资金储备从下半年开始有明显增长；国内融资环境没有太大变化，不过也看到很多 biotech 公司把产品授权海外，自身资金情况也有所改善。

Q: 公司产能利用率情况？

A: 2024年，公司南京研发及其它生产场地产能利用率都比较高。收入下降主要和价格下降有关，从生产量来看，2024年前三季度生产量同比有明显增加。

Q: 收入下降但销售回款增长 10% 的原因？

A: 公司一向重视现金流管理，过往现金流也比较健康。2023年开始，我们明显感觉到行业进入调整阶段市场端对公司现金流的压力。为此，我们加强了销售回款管控，从流程、制度及考核等方面进行了优化调整，现金流质量有一定提升。

Q: 公司后端分子砌块（分子砌块用于药物开发及商业化）在整体分子砌块收入中的占比？

A: 后端分子砌块订单数量不多，但量级比较大，所以金额占比较高。

Q: 新兴业务如 ADC、多肽、寡核苷酸业务上半年收入较去年全年翻倍，

	<p>请问三季度的收入情况，未来 2-3 年发展展望？</p> <p>A：目前新兴业务还偏前端，因此在公司整体收入占比还不大，但增速很快。新技术、新需求持续涌现，给行业带来新发展机遇，公司会大力发展这些业务，近期也招聘了一位资深专家搭建了寡核苷酸团队。</p>
附件清单	
日期	2024 年 10 月 30 日