南京药石科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-04

投资者关系活动类别	□特定对象调研　□分析师会议　□媒体采访 √业绩说明会　□新闻发布会　□路演活动 □现场参观　□ 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	本次业绩说明会由中泰证券、华源证券、浙商证券、兴业证券、国联民生、东吴证券、中信证券、平安证券联合组织，线上 167 家机构及个人投资者参会。
时间	2026 年 10 月 30 日 10:30 至 11:30
地点	通过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	吉耀辉　高级副总裁、CDMO 业务负责人 吴娟娟　董事、财务负责人 余善宝　董事会秘书 陈志华　亚太区域负责人 李　进　CRO 业务副总裁 张冬欣　新分子业务执行总监
投资者关系活动主要内容介绍	**一、公司三季度业绩概述** 2026 年前三季度，公司实现营业收入 16.34 亿元，同比增长 15.16%；归属于上市公司股东的净利润 1.51 亿元，同比增长 33.36%；扣除非经常性损益后的净利润 1.28 亿元，同比增长 44.87%。总体来看，公司营业收入保持稳健增长，归母净利润和扣非净利润增速均高于收入增速，盈利能力同比改善。 从收入结构看，药物研究阶段的产品和服务实现收入 2.51 亿元，同比增长 6.75%，延续恢复态势；药物开发及商业化阶段的产品和服务实现收入 13.75 亿元，同比增长 16.60%，继续构成公司前三季度收入增长的主要支撑。前三季度新分子相关业务实现收入 1.52 亿元，保持较快发展。 按客户区域划分，公司境内、境外主营业务收入均保持增长。其中，境内客户收入 5.49 亿元，同比增长 31.41%；境外客户收入 10.77 亿元，

同比增长 8.07%。

盈利能力方面，前三季度公司综合毛利率为 32.93%，较上年同期提升约 1.98 个百分点。随着项目执行效率提升及成本管控措施逐步落实，公司毛利率和整体盈利水平同比改善。

第三季度，公司实现营业收入 5.75 亿元，同比增长 15.10%；归属于上市公司股东的净利润 5,177 万元，同比增长 26.60%；扣除非经常性损益后的净利润 4,382 万元，同比增长 53.57%，收入和利润均保持同比增长。

现金流方面，前三季度公司经营活动产生的现金流量净额为 2.51 亿元，继续保持正向流入，且高于同期归属于上市公司股东的净利润。报告期末，公司货币资金余额为 6.93 亿元。

二、投资者交流问答

Q：1）公司后端 CDMO 业务的放量节奏？2）AI4S 对公司业务的影响？

A：公司 CDMO 业务整体保持良好发展态势，项目结构持续向后期阶段延伸。后期项目通常受项目里程碑、生产排期及客户发货节奏等因素影响，单季度收入可能存在一定波动，业务表现应结合全年及中长期趋势综合判断。短期业务贡献主要来自现有订单执行与交付，中期来自 PPQ、临床III期及商业化项目逐步转化，长期则依托分子砌块和 CRO 业务持续向 CMC 及 CDMO 业务导流。

AI for Science 带来的机会大于替代影响。AI 能够提升分子设计和虚拟筛选效率，但候选分子仍需经过实体合成、实验验证、工艺开发及产业化。公司将特色分子砌块资源、真实化学能力与 AI、自动化实验及数据平台相结合，既有助于增加定制合成和实验验证需求、提升内部研发效率，也有利于推动 AI 药物发现项目向 CMC 及 CDMO 阶段转化。

Q：公司目前在手订单和新签订单的趋势？订单结构有无变化？

A：公司 CDMO 在手订单总体保持良好增长态势。公司除关注订单规模外，也更加重视订单结构和质量：一是项目阶段持续后移，PPQ、临床III期及商业化项目储备增加；二是客户结构进一步向重点客户及大

	型跨国制药企业集中，后期项目和高价值项目占比逐步提升；三是多肽、寡核苷酸及偶联药物等新分子业务形成新的订单增量。由于后期项目的执行及收入确认周期相对较长，具体转化仍取决于客户研发进度、项目技术要求及交付安排。 **Q：**全年及明年业绩展望，结构和毛利率和净利率趋势分析？ A：2026 年前三季度，公司营业收入、归母净利润和扣非净利润均实现同比增长，公司将努力推动收入增长与订单增长相匹配。随着订单结构向后期项目延伸，相关项目交付周期更长，并通常根据项目里程碑逐步执行，因此收入确认会受订单结构、客户项目进展及具体交付时点等因素影响。未来，在手订单转化、PPQ 及商业化项目推进，以及多肽、寡核苷酸、偶联药物等新分子业务发展，均有望成为业务发展的重要方向。盈利能力方面，公司将继续通过工艺和成本优化、绿色技术应用及运营提效，努力提升毛利率和净利率水平。 **Q：**前后端业务的人员储备如何？多肽等新分子业务的项目需求？ A：公司持续围绕业务发展和技术平台建设开展人才引进及储备，在加强一线研发和生产团队建设的同时，持续完善结晶与粒子工程、制剂开发、商业化生产、质量体系及技术转移等关键方向的领军人才配置，提升 CMC 一体化服务能力。新分子业务报告期内保持较快增长，公司已投入多肽 GMP 中试车间和南京 OPC 研发中心，并正根据业务需求继续完善研发空间及平台能力。公司将基于项目需求和订单可见度配置人员及设施，优先发展具有技术壁垒、客户基础及后续转化价值的新分子项目。 **Q：**后端 PPQ 项目执行情况？商业化节奏预期？ A：公司 PPQ 项目整体按计划推进。随着工艺验证项目增加，公司进一步完善覆盖工艺研发、分析研发、技术转移、生产、质量及 EHS 等环节的体系化管理，重点关注工艺验证成功率和关键偏差控制，并从商业

	化供应角度前置考虑注册策略、供应链管理和成本优化。PPQ 完成后，项目仍需结合客户注册申报、审批进度、市场准入、产品销售及供应链安排逐步进入商业化供应，不同产品的商业化节奏存在差异。公司已有部分服务项目获批上市，相关需求将结合客户市场拓展和销售情况逐步释放。 **Q：**晖石当前产能利用率情况，全年整体产能规划？多肽车间产能整体情况？ A：公司整体产能利用情况较年初稳步提升，通过工艺优化、排产优化及跨场地协同等方式，持续提升设备利用效率、工艺效率及装填效率，并将核心产能优先用于 PPQ、后期及商业化项目。随着商业化项目储备增加，公司将结合项目需求统筹现有产能配置和后续能力建设。多肽方面，浙江晖石多肽 GMP 中试车间于 2026 年 6 月投入使用，目前处于项目导入和产能爬坡阶段，已完成多个项目的 GMP 生产；公司也在建设液相多肽合成能力，并将结合业务需求规划后续产能。 **Q：**公司后续业务产能规划？收并购计划 A：公司产能建设将遵循客户需求牵引、分阶段实施及投入产出匹配原则。国内方面，公司将重点推进南京 CDMO 创新基地，强化南京研发资源与生产能力的衔接，并与浙江晖石现有商业化产能形成协同。美国区域，West Chester 场地正在进行工艺开发实验室扩建和中试平台建设，以增强北美区域的工艺研发、早期临床支持及本地化服务能力；欧洲区域将围绕全球化战略，持续完善研发、技术服务和客户支持能力。资本合作和收并购方面，公司将关注能够补充核心技术、区域服务能力、DS/DP 一体化能力及新分子业务平台的机会，坚持战略匹配、风险可控和价值创造原则；如相关事项取得实质性进展，公司将依法履行决策程序和信息披露义务。 **Q：**公司对分子砌块、CRO 等前端业务有何展望？

	A：前端分子砌块和 CRO 业务不仅直接贡献收入，也是公司业务导入及向客户展示研发实力和化学能力的重要窗口，2026 年前三季度该部分业务呈恢复态势。随着南京 CRO 研发中心投入使用，公司将进一步优化人员和研发资源配置，提升前端项目承接与交付能力，为业务恢复增长及向后续 CMC 服务延伸提供支持。 **Q：**公司前三季度毛利率持续改善，主要来自项目结构还是价格提升？ A：公司当前产品和服务价格总体保持稳定。毛利率改善主要来自以下因素：一是公司持续推进工艺优化和成本管控，从源头设计适配后端生产的工艺路线，并通过细节优化降低物料及生产成本；二是连续流、酶催化等绿色技术应用提升了反应和生产效率；三是内部运营效率、人员能力及交付品质提升；四是项目结构逐步优化，后期及商业化项目占比有所提高。 **Q：**公司境内业务增长较快，主要原因是什么？相关趋势是否具有持续性？ A：境内业务增长主要受国内创新药行业环境改善、客户融资和研发投入恢复、API 及后期项目导入，以及早期项目持续向后推进等因素影响。同时，公司加强了国内重点区域及客户覆盖，有助于提升项目引入和合作转化效率。公司将继续聚焦优质客户和高价值项目，并持续完善亚太、欧洲和北美区域的业务组织及市场拓展措施，推动各区域订单稳步增长。
附件清单	
日期	2026 年 10 月 30 日