

南京药石科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-01

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	本次业绩说明会由兴业证券、招商证券、国泰海通证券、国盛证券、广发证券、中泰证券、开源证券、西部证券、方正证券、平安证券联合组织，线上机构或个人投资者共 54 人参会。
时间	2025 年 4 月 25 日 15:00-16:00
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 吴奕斐 财务总监 余善宝 董事会秘书 陈志华 CDMO 副总裁 李 进 药物化学高级总监
投资者关系活动主要内容介绍	一、管理层介绍公司 2024 年、2025 年一季度经营情况。 （具体见附件演示材料） 二、投资者交流问答 Q：CDMO 管理团队引入新的人才后，目前客户拓展、工厂管理方面的进展？ A：公司去年下半年开始陆续有几位高级管理人员加入，他们的到来，进一步提升了公司承接后期项目的能力，推动公司欧洲业务的拓展。目前公司欧洲 BD 团队已经搭建完成，近期将形成 5 人团队规模；日韩 BD 负责人也已在本月到位，支撑公司在欧洲、日韩等潜力市场份额提升。2024 年，公司客户总数、活跃客户数量、新增客户数量及新增重点客户数量均保持较高增长速度，公司与跨国制药企业的合作规模逐年扩大、合作关系愈发紧密，24 年首次承接全球 TOP 10 药企的后期 API 项目，标志着公司后期 CMC 综合能力获得行业认可。

在工厂管理方面，公司持续强化 GMP 交付能力，2024 年，浙江晖石全年服务 API 和 GMP 中间体项目同比增长 30%，新增 4 个原料药 NDA 项目。山东药石制剂工厂 2025 年 1 月接受 NMPA 注册核查通过，已经为客户商业化制剂产品上市做好了准备。

Q：公司在新技术和材料业务方面的拓展思路？

A： 公司技术团队在 2024 年继续攻克新反应类型，拓展连续流、固定床加氢、合成生物学等低碳化学技术在订单和战略研发项目中的应用。研发端，我们制定了应用新技术项目的比例和数量目标，团队中增加新技术专业人员，编写推广新技术指南，整个研发团队应用新技术的积极性大幅增强。生产端，我们希望应用新技术的比例能从 2024 年的 20% 增加到 30%或更高，特别是发挥新技术对于重复生产项目降本及后期项目生产步骤优化的作用。今年一季度，各项指标完成情况良好。材料方面，公司今年继续扩大业务布局，已与国内多个客户就新材料开发达成了合作意向，前期已合作的客户也签订了一些定期需求订单，今年 Q1 非药业务规模有一定增长。

Q：分子砌块价格趋势怎么样？

A： 价格趋于平稳，总体看属于充分竞争市场。目前公司在库产品 4 万余种，其中 35%以上是独特的砌块，新颖分子砌块（合成难度高、全球供应商少）公司有一定的定价能力，通用型分子砌块通常会匹配市场价格。

Q：如何看待关税的影响？

A： 公司出口业务采用 FOB 贸易条款（买方承担关税及清关责任），当前美欧客户业务收入占比 70%，其中直接出口美国市场部分占营收比重约 20%。根据美国海关最新豁免清单，涉及公司分子砌块、中间体等产品在对等关税豁免清单 29 章范围内，客户目前按照 26.5%的关税执行；客户如果符合早期研发的条件，其亦可申请其他适用的免税税则。

目前美国关税政策调整频繁，公司将密切关注政策变动情况，采取积极应对措施：通过瑞士子公司进一步深化欧洲市场布局、提升欧洲覆盖率，加速欧美海外产能并购和建设规划，灵活调整业务模式，通过多区域协同交付、优化合同条款设计等多项措施降低政策波动对业务的冲击。

Q：研发端新产品开发及销售的策略如何，进入跨国药企采购系统后对销售的贡献？

A：研发端主要是设计满足市场需求的新颖分子砌块产品，2024 年开始运用 AI 技术加速新产品设计，提高研发效率。销售端将继续扩大海外市场布局，目前已开始向欧洲库房备货分子砌块，积极进入全球头部大药企采购系统。跨国药企采购习惯比较固定，一般在采购系统中选三家供应商，如果不在供应商名单中就很少采购。截至 2024 年末，我们已经进入多家 Top 10 跨国药企、biopharma 公司的研发直采平台，对这些客户的销售有明显的拉动。

Q：CDMO 订单的未来展望？

A：2024 年公司 CDMO 新签订单金额同比增长 12.43%，订单数量同比增长 31.12%。从客户类型看，跨国药企收入同比增长 16.37%，收入贡献占比提升至 27.50%；中小生物技术公司收入下降 7.69%，主要受全球生物医药投融资周期影响，部分客户管线暂停或终止研发所致。2025 年第一季度延续了 2024 年下半年的订单增长态势，其中跨国药企收入延续增长，中小客户需求仍存在结构性压力。

Q：CDMO 业务的毛利率展望？

A：2024 年 CDMO 业务的毛利率 31.57%，符合公司所处的发展阶段及行业水平，2025Q1 继续保持在这个水平。后续，随着公司三期及商业化项目数量增加，连续流化学、微填充床催化等低碳技术应用比例提升，规模化生产效率提升及高附加值订单有望驱动公司毛利率改善。

Q：CDMO 板块产能利用情况和资本支出计划？

A：公司自 2021 年起持续推进产能体系建设，浙江晖石 503 多功能商业化 GMP 车间已于 2025 年 2 月正式启用（新增反应釜体积 190m³），浙江晖石生产基地总反应釜容量扩容至 640m³，叠加山东药石生产基地的产能贡献，公司当前总产能规模已达 700m³。此外，通过连续流化学技术规模化应用，实际有效产能可进一步放大。

在产能配置策略上，公司可快速响应客户临床前至商业化阶段需求。截至 2024 年末，浙江晖石产能利用率维持合理水平，全年服务的 API 及 GMP 中间体项目数量同比增长超 30%，累计承接原料药 IND 项目 190 余个，年内新增 4 个原料药 NDA 项目。基于客户管线向后期发展的趋势，公司通过多规格反应釜组合（500L-8000L）精准匹配不同阶段生产需求，并计划根据订单情况启动 505/506 车间建设，持续完善商业化生产保障能力。

Q：分子砌块和 CDMO 业务未来布局？

A：近两年因为公司业务调整、现有研发场地承载能力饱和等原因，用于药物发现的分子砌块业务增长受限。公司目前已加快南京研发中心扩容改造进度，预计 2025 年底部分建成投入使用。届时，分子砌块研发团队规模会进一步扩大，支撑后续业务发展。在研发方向上除了小分子药物，会继续加大 ADC 药物关键砌块、靶向蛋白降解剂连接子及配体砌块、多肽/寡核苷酸修饰砌块的研发。

CDMO 业务上，我们将继续聚焦重点客户，提高创新能力，提升产品及服务的交付品质。整合分子砌块（用于药物开发）与 CMC 两支团队的专业能力，针对终端客户 API 合成过程的关键片段持续优化降本，提高服务竞争力，增加客户满意度。同时，组建外部专家顾问团队提升 CMC 能力，定期复盘已完成项目。

Q：2025 年费用率展望？

A：2024 年费用率受益于公司降本控费和效率提升措施，2025 年管理层将继续严控各项费用开支，预计 2025 年各项费用的绝对金额会继续保持稳定，同时伴随收入的增长，各项费用率有望持续降低。

Q：公司如何看待小分子 GLP-1 项目？

A：目前公司已承接多个口服小分子 GLP-1 项目，得益于公司对相关分子砌块的提前布局（市场调研、砌块设计、工艺开发等），我们在多个小分子 GLP-1 关键片段上具有市场竞争力，持续有订单引入。

Q：海外仓库建设进展如何？

A：公司位于瑞士苏黎世的分子砌块欧洲仓库 2024Q4 已经基本建成，优越地理位置可以在较短时间配送至欧洲主要医药研发中心，依托与 MNC 采购系统的直连，仓储周转效率有望提升。美国仓库将会进一步扩充产品种类，快速响应当地客户的需求。公司日韩区域业务在 2025Q1 增长明显，后续也会考虑日本设置仓储设施。

Q：毛利率变动的原因和未来展望？

A：最近几个季度毛利率呈下降趋势的主要原因有：①受市场竞争因素影响，当期产生收入的订单在引入阶段毛利率较低。②高毛利的分子砌块（用于药物发现）收入下降，毛利率低的业务收入增长。③浙江晖石 502 车间、美国 West Chester 研发中心等新建固定资产在 2024 年全年计提折旧摊销，24 年固定资产折旧金额增加 14.69%，分担的制造费用较多。④公司为保留业务骨干，2024 年末进行大规模的人员调整，同时有适度的调薪，人力资源成本占营收比重维持在 35.30%的较高水平。为此公司已经制定针对国内外和不同阶段项目的毛利率指引，同时将持续关注、监控毛利率变化，通过订单结构优化、新技术运用及各项控费措施，以期稳定毛利率水平，提升经营质量。

Q：2025 年 Q1 订单增长情况及客户需求情况如何？

	A： 2025Q1 收入端同比较快增长，订单引入延续去年下半年以来的增长趋势，整体符合公司预期。公司将会密切关注市场环境变化，聚焦核心客户需求，优化业务引进策略，同时强化技术转化能力，提高交付质量，力争完成全年经营目标。
附件清单	业绩交流演示材料
日期	2025 年 4 月 28 日