

股票代码：688131

股票简称：皓元医药

转债代码：118051

转债简称：皓元转债

上海皓元医药股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2026年3月)

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" 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	东吴证券、天风证券、嘉实基金、浦银安盛基金、摩根基金
时间	2026年3月24日-26日
会议方式	现场参会、通讯方式
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：沈卫红
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、人民币升值对公司业绩影响如何？公司如何应对汇率波动风险？</p> <p>回复：人民币汇率波动是短期双向的市场因素，不会影响公司长期经营逻辑。公司始终坚持全球化发展战略，历经多年精心布局与积极推广，业务现已广泛覆盖全球多个国家和地区。尽管当前国际环境变幻莫测、地缘政治格局错综复杂，但我们仍将坚定不移地推进全球化战略，秉持开放合作、互利共赢的理念，持续深化全球布局并强化本地化运营。公司高度重视汇率波动对出口业务的影响，会结合汇率波动的实际情况，不排除采取在合同中新增价格调整条款、调整部分产品单价、购买适当额度的远期外汇合约等金融衍生工具，尽可能降低汇率波动带来的影响。与此同时，公司也将密切关注国际环境的变化，积极拓展新市场，灵活应对复杂多变</p>

的外部环境，以保障公司的长期稳定发展。

2、公司目前全球化布局与海外业务拓展的整体进展如何？

回复：公司始终坚持全球化发展战略、运用国际化运营及管理方式，有效整合公司资源，经过多年的布局和推广，业务已覆盖全球多个国家和地区，并在海外重点市场设立商务中心组建商务团队，可与国内专业技术团队跨区域协同，快速响应全球客户的需求。目前，公司已与众多跨国医药巨头、全球知名高校、科研院所及 CRO 公司及海外知名药物研发试剂专业经销商建立稳定的合作关系。2025 年上半年，公司海外业务收入占比已提升至 42%。

全球医药研发创新需求持续稳健，行业竞争较为充分。公司将坚持“产业化、全球化、品牌化”发展战略，在前端生命科学试剂业务领域，提高产品丰富度、新颖性，提高供货及时性；在后端特色原料药和中间体、制剂领域，重点推进自有工厂顺利通过国内外官方和客户审计，同时，从全球吸纳、引进行业经验丰富的优秀人才担任各业务板块关键岗位，增强公司后端业务规模化、高附加值订单承接能力，积极参与全球化竞争。

公司致力于打造“起始物料—中间体—原料药—制剂”一体化服务平台，构建具有皓元特色的全产业链商业模式，全流程赋能药物研发，力争成为具有国际竞争力的、世界一流的医药研发和生产服务企业，让药物研发更高效，更快上市，更早惠及人类健康。

3、公司前后端销售模式是否存在差异？请简要介绍公司整体销售模式及不同业务板块销售模式的区别。

回复：公司业务均采用直销、经销相结合的销售模式，根据“MCE”、“乐研”、“ChemScene”等自主品牌产品的差异化发展需求，在不同地区针对性地进行销售。除深耕中国市场外，公司积极开展全球化布局、参与国际市场竞争，境外覆盖的终端客户数量众多，地域包括北美、欧洲、日本、韩国、新加坡、印度等国家和地区。

对于前端分子砌块、工具化合物和生化试剂业务，公司主要采用直销和经销相结合的营销模式，并通过线上线下相结合的方式品牌宣传和营销。线上推广形式，包含主题邮件推广、社交媒体推广及搜索引擎推广等；线下拓展形式，包括参加多种产业展会和学术大会并配以销售实地拜访、组织专题讲座的市场拓展方式。公司针对不同区域、不同类型的客户，进行有区别、多维度的推广销售。

	<p>对于后端特色原料药和中间体业务，公司直销模式主要通过客户信息搜集并对目标客户主动拜访、参加国内外行业展会和专业展会等方式，将公司研发技术实力、创新技术平台及市场影响力对外展示，获取潜在市场需求并进行后续定向产品和技术营销。经销模式主要应用于国外市场的推广销售和服务，公司会优先选择国内外知名贸易服务商合作，丰富公司的客户资源和销售渠道，更快、更多地与国外终端客户进行业务合作。</p> <p>对于后端制剂业务，公司主要采取直销模式，通过行业展会、行业论坛、新客户拜访以及老客户推荐等方式获取客户资源，凭借技术优势和高规格的制剂产业化平台优势，为处于工艺验证阶段、临床试验阶段、注册申报阶段以及商业化生产阶段的客户提供制剂生产服务。</p> <p>4、请问公司在 AI 制药领域有哪些具体技术应用与战略布局？目前相关项目落地进展与商业化成果如何？</p> <p>回复：公司积极布局和关注 AI 制药方面的发展，公司在数据资源库以及 CADD/AIDD 技术方面的能力还是比较强的，在药物研发全流程及运营中也深度布局，打造了一站式药物筛选平台，也利用 AI 算法提供化合物库定制化服务、AI 全流程赋能 CMC/CDMO 服务，并在业务场景应用中推进 AI 能力覆盖，提升运营效率。自 2021 年以来，公司陆续与业界顶尖的 AI 创新药企、高校等建立战略合作，合作范围涵盖“小分子药物研发+AI 技术”、“AI+类器官”、“MegaUni 库数据开放”等领域。未来，公司也将基于我们强大的化合物库资源，进一步完善公司数据库，搭建“AI+药物研发”复合型人才梯队，与我们的战略合作伙伴共同深耕新药研发领域，持续完善平台建设、完善数据共享与隐私保护机制，提升化合物筛选的质量和效率，构建高质量的人工智能模型，为药物研发注入动力。</p> <p>5、公司未来费用投放的重点方向是什么？整体费用率预计呈现何种趋势？</p> <p>回复：近年来，公司持续推进提质增效与精益运营，费用管控成效显著。未来，公司将在坚持研发创新驱动、聚焦海外市场拓展与深耕本地化运营的同时，坚持精益化运营，深化全面预算与动态管理，严格管控各项可控费用，在保障业务稳健发展的基础上，持续优化整体费用率水平。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026 年 3 月 24 日-26 日</p>