

南京药石科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2019-002

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 checked="" type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	深交所投教中心 刘俊余 证券时报 臧晓松 全景网 刘民江、张原、陈昊 华泰证券 刘佳奇 等中小投资者 南京证券 潘兰兰 等中小投资者
时间	2019年11月28日
地点	江苏省南京市江北新区学府路10号
上市公司接待人员	副总裁 李轶 董事会秘书 吴娟娟
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司基本情况介绍 2、投资者互动问答 Q1：公司与药明康德的差异。 A：药明康德是一家传统的CRO企业，主要是定制研发，我们公司主要是自主研发。 Q2：公司商业模式比较特殊，向上下游发展是否有天花板？ A：生物医药是个很特殊的行业，一直处于平稳增长中，未来5到10年在行业上还是很乐观的。任何一个企业在发展过程中都会遇到瓶颈期，而药石科技的瓶颈就是目前办公场地、生产场地严重不足。药石科技业务发展很快，明年产业园建成后产能会有很大释放。药石科技的发展总体是向好的。 Q3：公司的竞争对手。 A：我们定义竞争对手往往是主营业务有相似性，一般来说如果有30%以上的业务/产品的重合，则可以定义为竞争对手。但就目前数据来看，没有一家企业可以达到相同规模，目前公司在这个细分

	<p>领域占有一定的优势。</p> <p>Q4：公司的产品是面向世界的，目前这个世界的市场有多大？公司如何销售？</p> <p>A：全球市场很大。公司的销售分为国内和海外市场，其中海外市场占到了 2/3，在日本通过与当地代理商合作打入市场，日本和韩国的销售收入都在逐年增长。在国内，药石科技所有的销售体系都是直销，药石科技的直营业务占了 70%以上。</p> <p>Q5：国内新药研发对技术以及人才的要求比较高，有没有可能照搬国外的产业链。</p> <p>A：近年来，随着海外人才的回归以及中国本身对于化学基础的储备，中国的生物医药在前端的药物筛选和药物合成上与欧美的差距已经不大了。在临床药物筛选、药理、毒理、制剂研究等这些方面，与国外还有一定差距，但随着国际交流的增多，海外人才的回归，差距会逐渐缩短。</p> <p>Q6：公司在目前这个细分领域为什么没有可比公司与之竞争？</p> <p>A：这个行业有比较高的技术壁垒，公司凭借自身对化学合成及药物研发的独到理解更能了解客户的真实需求，公司设计出来的产品更能够为市场所接受，这是我们的核心竞争力之一。</p> <p>Q7：公司未来发展中间体、原料药的优势有哪些？</p> <p>A：研发的优势主要是人才与技术，而生产更看重规范。我们有非常优秀的管理团队，主要有杨民民博士、董海军博士、章世杰博士（生产）、赵树海博士（研发）、李静博士（工艺化学）、揭元萍博士（生产）等等，同时我们在产业链布局有全资子公司山东药石、参股公司浙江晖石，以上都是我们的优势。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2019 年 11 月 28 日</p>