证券代码：300149 证券简称：量子生物

**量子生物（中国）生物股份有限公司投资者关系活动记录表**

 编号：2019-01

|  |  |
| --- | --- |
| 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 （机构交流活动） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 西南证券：张祝源 |
| 时间 | 2019年03月27日下午3:00点 |
| 地点 | 广州市越秀区广州交易广场28楼公司总部会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 量子生物董事会秘书-梁宝霞 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **1、请介绍下量子生物的整体业务情况？**量子高科（中国）生物股份有限公司现有三大业务板块业务，包括医药研发生产服务、微生态营养、微生态医疗业务。公司拥有5家国家级高新技术企业，并且培养了规模领先的科研服务队伍，其中科研人员达到1800多人，180多人拥有博士学历。我们医药研发服务的品牌是上海睿智，公司是国内临床前CRO规模前三甲，集生物药、化学药一站式医药研发及生产的平台型企业；在A股市场上，也是唯一可以提供生物药早期发现及生产外包服务的临床前CRO企业。我们微生态营养的品牌是量子高科，生产基地在广东江门，主要产品为以益生元低聚果糖和益生元低聚半乳糖为代表的微生态营养制剂，可以广泛运用到乳品、食品、保健品、特医食品中作为营养补充剂及食品配料，该类微生态营养制剂可以有效增殖人体肠道有益菌，实现人体微生态微生态平衡。公司是国内的微生态营养制剂的龙头企业，也是全球范围内少数几家掌握益生元全产业链核心技术的企业。我们微生态医疗的品牌是量子医疗，是以肠道菌群为靶点结合临床医学、医学营养学、中医学、心理学、社会学等多学科，为消费者提供个性化、专业化的微生态健康服务和产品。目前量子医疗致力于构建人体微生态全生命周期健康管理体系。1. **睿智化学和量子高科之前分属不同地方，不同行业，公司是怎么让二者良好融合的呢？管理层会不会产生分歧对公司造成影响呢？**

目前两家公司已经较好地开展了重组的整合工作，业绩的增长情况也体现了这一点。公司具体在以下方面采取了一定措施：1、公司设立了总公司职能，用于促进和加强各事业部的协同与融合；2、在人力上，公司在完成整合后，增加了医药研发服务员工的待遇。3、股东层面上，在公司一年多的筹划重组过程中，双方股东有充分时间互相了解并磨合，在公司经营理念、经营方针等战略问题上有一致目标，一致追求。4、在管理方面，也聘请了原任职广东食品药品监督管理局的张建浩先生担任公司专职董事会成员，参与医药研发服务战略及资源整合工作。我们总公司的理念也比较明确，让专业的人做专业的事，定好战略方向，落实好激励及强化经营体系，将专业的人的主观能动性调动起来。1. **公司计划扩大CDMO这方面的产能情况介绍一下？对未来CDMO发展趋势的看法？这方面业务的收费价格处于行业的水平？**

 我们现在具备临床前CRO全产业链及临床前工艺开发，I、II期样品药生产的服务能力，CMO现在体量不大，是公司未来重点布局扩大规模的一个板块，我们会先扩大生物药CMO产能，再扩大化学药CMO的产能。睿智属于国内较早布局生物药CMO业务的公司，现在产能为450L，比较有限，只能满足临床I-II期样品药需求，现在启东的生物药CMO项目是打算进行商业化生产，预计建成后，公司总产能可达到10450L，我们现在在进行内部的装修，设备已购买完毕，预计19年底或者20年初就可以初步试生产运行；化学药CMC那一块，现在具备临床I-II期生产能力，我们现在也在布局商业化生产能力，就是我们凯惠药业的全球原创药物cGMP生产基地二期项目。快的话，今年年底应该就可以开始土建了，现在在做环评。未来将新增3个cGMP 国际化标准车间，形成原料药产能16吨/年、高级医药中间体产能约28吨/年、多肽原料药产能约0.13吨/年。整个国内IND项目是越来越多的，机会也越来越多，国内的产能目前仍有限，特别是上市许可人制度下的出台，公司在CMO领域仍有很大市场空间。顶级的生产设施、体系化的管理以及优秀技术团队是CMO企业的核心竞争力，我们致力于以合理价格提供最优质的服务，不提倡进行低价竞争，恶性低价竞争势必影响产品质量和服务品质。1. **睿智之前做的大多数都是前期的CRO，发展后面的大分子CDMO会有障碍吗？CDMO业务的话，从I期II期再到后面的放大生产，都是不同的过程，人员设备到位以后，需要多久摸索才能将产能放出来？**

睿智大分子的CDMO的团队从2015年就有，现在只是放大过程，不是从0到1的过程，我们在张江的中试车间麻雀虽小，五脏俱全，细胞株开发和建库、工艺开发及优化、制剂研发、无菌罐装及冻干及临床样品生产服务各个环节均有覆盖。目前的大分子CDMO团队已近150人，是面向于商业化生产搭建的团队，后面团队肯定还要扩大。我们目前团队成员有丰富的行业经验，以负责人项峻为例，他有着丰富的生物药发现及工艺研发经验，加入睿智之前曾在美国拜耳担任过资深科学家及项目负责人，从事研发的药物包括被誉为生物制药领域航天工程的人体重组八因子及其下一代产品，回国后项博也曾在中信国健担任生物技术研究院高级副院长，负责抗体药新型制剂和给药系统以及后期生产工艺研发，也负责整个ADC药物的平台开发。我们对大分子CDMO现在的团队有信心，而CDMO产能放大的程度，主要取决于客户的需求及项目建设的进度。1. **睿智化学CRO、CMO业务占比情况？**

目前，睿智化学仍以CRO为主，CRO收入占比80%左右，CMO业务20%左右；CRO中生物类收入占约60%，化学类收入占约40%。 |
|  |  |
| 日期 | 2019年03月27日 |