

证券代码：300149

证券简称：睿智医药

睿智医药科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	睿智医药 2023 年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2024 年 5 月 15 日 15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈”栏目
公司接待人员姓名	睿智医药董事长、首席执行官（CEO）：WOO SWEE LIAN 睿智医药独立董事：杨凌 睿智医药首席财务官（CFO）：查胤群 睿智医药董事会秘书：许剑
投资者关系活动主要内容介绍	1.请谈谈 2024 年经营展望？今年能扭亏吗？ 答：投资者您好，公司将会通过内外部革新，争取努力提升公司的业绩表现： (1) 公司将打破过往传统的零散“分段式”模式思路，打通各研发事业部壁垒，化零为整，将“一体化”、“整包式”策略提升到公司战略层面并贯穿业务始终，全面承接一体化服务订单。公司将紧跟行业发展需求，凭借公司已经具备的 ADC、多肽药物、PROTAC 等新型技术服务平台承接更多的整包式服务项目，争取有效提升公司业绩表现；

(2) 以技术创“新”为驱动力，加大新平台、新技术的创新迭代速度。在新平台方面，随着创新药行业的持续迭代更新，公司将在现有技术平台的基础上持续跟进创新药行业前沿热点，持续扩充小核酸、环肽药物、中枢神经系统（CNS）药物、新型分子等新的技术平台，以丰富公司的产品、服务能力，助力全球客户开发创新治疗方案；在新技术方面，公司在 AI 制药方面有着先天的药物研发的数据积累和资源优势，会积极开展 AI+CRO 研发的新技术应用，以提升公司的研发效能和客户服务响应速度。

(3) 形成以客户为中心、以市场需求为导向的业务机制，充分挖掘公司已有的优势研发平台能力，加大对外宣传力度，提升业务覆盖度。公司很早就 ADC、PROTAC、多肽、抗体等领域积累了丰富的技术经验，例如：在 ADC 偶联药物方面拥有长达 15 年的研发服务经验，合成过超过 1,000 个创新性的 linker-payload 化合物项目；公司也曾为国内最早的一批 PD1/PD-L1 药企提供过抗体早期发现服务等等。过往公司主要依靠客户口碑相传，并没有积极主动地对外展开品牌宣传与业务拓展。今后公司会结合公司自身具备的技术优势，敏锐捕捉市场动态与客户需求，同时加强 BD 团队的对外作战能力，建立完善的全员 BD 奖励机制，发挥全员上下主观能动性，公司上下形成合力，加大力度拓展获客渠道；

(4) 持续有效落实员工长期激励方案，稳定公司核心技术骨干和管理人才。针对基层、中层及高层不同的职责和需求，建立从部门层面到公司层面相应的中长期激励机制，发挥员工积极能动性，进一步提升公司的效率和服务效能。谢谢。

2.胡董事长您好，江苏睿智那边目前订单情况如何？公司在订单引流方面有哪些具体措施？2024 年江苏睿智能否做到盈亏平衡？

答：投资者您好，江苏睿智为大分子 CDMO 平台，目前市场情况尚未明显好转。为此，公司一方面通过人员优化等措施降低成本，另一方面也积极寻找业务机会改善业绩表现，具体业绩情况请持续关注公司定期报告。谢谢。

3.胡董事长您好，很高兴能跟您互动；想了解一下，CRO/CDMO 都是高专业跟高资源密集型的行业，但公司相关专业人员频频离开，怎么看待这个问题？（虽然人员流动属于正常现象）这是否意味着公司内部管理存在较大

的分歧？公司目前是否处于一个：外行管理内行的现象？如何破局？

答：投资者您好，目前公司内部管理并不存在分歧，管理层及各个层级、各个部门的员工都团结一致，向着改善公司业绩的目标努力奋斗。相关专业人员的流动属于正常现象，其中有个人的原因，也有公司根据战略规划做出的相应调整。同时，秉承着“科学为先，技术为本”理念，公司也在不断引进业内顶尖的专业人才扩充公司科学家团队、加强研发服务能力。谢谢。

4.胡董事长，您好。知道您是一位优秀的爱国企业家。人脉也很广。请问睿智医药四年一路暴跌，管理层换来换去，主营业务一路下滑。请问有何措施能让睿智医药重回增长轨道？今年我们能不能看到利润转正？

答：投资者您好，公司经过 20 多年的技术积累与发展，通过高效、高质量的科研能力和服务水平，在全球客户中赢得了良好的客户口碑和信任度，这一直以来是公司引以为傲的地方。目前公司的核心管理层稳定且团结一致，公司发展目标清晰。接下来围绕着提升业绩增速问题公司将在以下几点发力：公司将会通过内外部革新，争取努力提升公司的业绩表现：

(1) 公司将打破过往传统的零散“分段式”模式思路，打通各研发事业部壁垒，化零为整，将“一体化”、“整包式”策略提升到公司战略层面并贯穿业务始终，全面承接一体化服务订单。公司将紧跟行业发展需求，凭借公司已经具备的 ADC、多肽药物、PROTAC 等新型技术服务平台承接更多的整包式服务项目，争取有效提升公司业绩表现；

(2) 以技术创“新”为驱动力，加大新平台、新技术的创新迭代速度。在新平台方面，随着创新药行业的持续迭代更新，公司将在现有技术平台的基础上持续跟进创新药行业前沿热点，持续扩充小核酸、环肽药物、中枢神经系统（CNS）药物、新型分子等新的技术平台，以丰富公司的产品、服务能力，助力全球客户开发创新治疗方案；在新技术方面，公司在 AI 制药方面有着先天的药物研发的数据积累和资源优势，会积极开展 AI+CRO 研发的新技术应用，以提升公司的研发效能和客户服务响应速度。

(3) 形成以客户为中心、以市场需求为导向的业务机制，充分挖掘公司已有的优势研发平台能力，加大对外宣传力度，提升业务覆盖度。公司很早就 ADC、PROTAC、多肽、抗体等领域积累了丰富的技术经验，例如：在

ADC 偶联药物方面拥有长达 15 年的研发服务经验, 合成过超过 1,000 个创新性的 linker-payload 化合物项目; 公司也曾为国内最早的一批 PD1/PD-L1 药企提供过抗体早期发现服务等等。过往公司主要依靠客户口碑相传, 并没有积极主动地对外展开品牌宣传与业务拓展。今后公司会结合公司自身具备的技术优势, 敏锐捕捉市场动态与客户需求, 同时加强 BD 团队的对外作战能力, 建立完善的全员 BD 奖励机制, 发挥全员上下主观能动性, 公司上下形成合力, 加大力度拓展获客渠道;

(4) 持续有效落实员工长期激励方案, 稳定公司核心技术骨干和管理人才。针对基层、中层及高层不同的职责和需求, 建立从部门层面到公司层面相应的中长期激励机制, 发挥员工积极能动性, 进一步提升公司的经营效率和服务效能。谢谢。

5.公司 2023 年亏损 9 亿, 除去计提资产减值等的影响, 公司业务实际亏损?

答: 投资者您好, 公司 2023 年归属于上市公司股东的净亏损额为人民币 90,794.27 万元。包含商誉减值损失在内的全部资产减值损失金额为人民币 85,584.66 万元。除去计提资产减值的影响后, 归属于上市公司股东的净亏损额为人民币 5,209.61 万元。谢谢。

6.请问公司的 ADC 研发技术水平如何?

答: 投资者您好, 公司同时具备 linker-payload 研发、抗体发现及偶联技术, 并已拥有长达 15 年技术积累的 ADC 偶联药物一站式研发服务经验。公司化学团队具有多年为美国知名千亿美元市值的 ADC 上市公司研发 ADC 化合物的经验, 合成过超过 1,000 个创新性的连接子-毒素和连接子-非毒素类化合物; 抗体发现团队成功地研发了国内最早上市的抗体药物和多个临床试验阶段的抗体药物, 对抗体发现、抗体工程、双抗及多抗的合成及筛选有丰富的经验; 偶联团队完成了上万批次的各类 ADC/XDC 的偶联和 (包括定点偶联、双抗 ADC 偶联及其他抗体偶联类型如 PROTAC、多肽、抑制剂及寡核酸等) 偶联后的纯化、鉴定及体内外表征服务。截至目前, 公司的 ADC 一站式研发服务平台已累计完成上百个 ADC 早期研发项目并协助合作伙伴申请多项专利, 涉及到 20 多个不同的靶点, 至今为止已知的合作 ADC 项目中有超

	<p>过 10 个 ADC 化合物进入临床研究阶段。谢谢。</p> <p>7.您好，根据公司财报大分子 CDMO 情况：2020 年总计 26 个，收入 8377w，260w/个，2021 年总计 45 个，收入 6785w，150w/个，2022 年总计 40 个，收入 9500w，240w/个，2023 年总计 74 个，收入约 10000w，135w/个请问公司 1.为何四年服务的项目进入临床这么少 2.药明生物临床前及临床一二 1200W/个每年（来自药明生物年报），公司定价仅为药明十分之一，慈善？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！感谢对公司的关注。公司的大分子 CDMO 订单主要集中在 IND 申报以及临床 I 期阶段的项目，订单规模相对较小。同时，2023 年受到国内生物医药行业发展放缓的影响，包括初创药企融资能力受挫、CDMO 行业竞争加剧等原因，公司的大分子 CDMO 业务增长不及预期。公司接下来将通过整合资源、拓展渠道、积极争取订单来努力提升业绩。</p> <p>8.请问，公司目前开展业务涉及 AI 制药情况以及今后的相关规划？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司已将 Alphafold 和 CADD（计算机辅助药物设计）应用于药物设计、抗体工程等药物研发业务中，并持续关注人工智能技术在医药研发新领域的应用。公司作为有着 20 多年医药服务经验和研发数据积累的 CRO 公司，积攒了丰富的药物研发相关数据，在 AI 制药方面有着先天的资源优势。公司将积极开展 AI+CRO 应用的探索，以提升公司的研发效能和客户服务响应速度。谢谢。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 5 月 15 日