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：**2026-08**

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
参与单位名称及人员姓名	东方证券、开源证券、兴业证券、招商证券、国泰海通证券、西部证券、中泰证券、华源证券、国联民生等
时间	2026 年 11 月 2 日 10:30-11:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	睿智医药董事长、首席执行官（CEO）：WOO SWEE LIAN 睿智医药首席财务官（CFO）：查胤群 睿智医药董事会秘书：吴文华 上海睿智医药资深副总裁：尹寅飞 上海睿智医药亚太业务拓展资深总监：赵义娟 睿智医药投资者关系负责人：朱子白
投资者关系活动主要内容介绍	**1、公司三季度营收利润率全面改善主要是什么业务贡献？** 公司三季度营收和利润改善主要来自两方面：一是公司境内业务高增，前三季度境内收入同比增长 100.50%，占比由 21.03%提升至 36.35%，成为主要新增量；二是公司新模态业务驱动，ADC/XDC、多肽、小核酸、PROTAC 等复杂分子与新模态订单持续放量，带动单季度收入提速、单季度利润实现扭亏为盈。

	2、在偶联等技术领域，公司的技术优势？ 在偶联技术领域，公司形成了以 ADC/XDC 为核心、覆盖多模态偶联的一体化研发服务能力，核心优势体现在： 一是全链条整包能力：公司 ADC/XDC 研发一站式服务平台覆盖从靶点开始的抗体开发、药物化学、生物偶联与表征、体内药理药效、药代和早期毒理，可提供从抗体研发至 IND 申报的一体化 ADC/XDC 药物整包研发服务。 二是深厚的积累与验证：公司拥有 17 年以上 ADC 化学经验，累计设计合成 3,000 余个 Linker-Payload（含毒素、激素和多肽类），完成两万批次各类 ADC/XDC 的偶联和体内外表征服务，支持超过 30 个 ADC/XDC 候选药物进入临床前和临床研究阶段。 三是自主专利平台：公司自主开发 ConjuBody™创新技术平台并已申请相关专利三项，系统性完善偶联方法开发、双抗 ADC 和双药 ADC 偶联制备、多肽偶联物表征等核心技术，显著提升复杂偶联项目的承接与交付效率。 四是多模态协同延伸：在 ADC 基础上进一步建立 XOC（AOC、POC、SMOC 等）寡核苷酸偶联平台，并布局 PDC、RDC 及 PROTAC 等新型偶联方向，与多肽、蛋白降解平台协同，构建覆盖多种偶联模态的整包研发服务能力。 **3、公司未来招人的规划？** 公司人员规划坚持与业务增长相匹配、结构持续优化的原则。今年下半年已新招聘约 200 人。未来公司将根据业务实际增长节奏动态配置人员：一方面，随着化学、大分子及境内业务放量，相应扩充研发与交付团队；另一方面，持续推进 AI 技术与自动化工具的落地应用，通过技术手段提升人均产出与研发效率，使人员增长与收入增长保持合理匹配，实现人效优化。 **4、公司整包业务目前客户拓展和订单获取情况如何？对收入的贡献情况如何？未来如何展望整包业务的开展？** 公司整包项目以热门新模态为主，包括 ADC、小核酸、PROTAC 等方向。截至目前，公司在执行中的整包服务项目尚处于执行的偏早期阶段，鉴于公司是根据与客户约定的基于交付药物研发阶段的里程碑收款，目前已确认的收入相对有限，收入占比较小。未来，公司将依托“产业基金+整包服务”协同模式，通过基金锁定早期优质项目，逐步转化为可执行的整包订单，推动整包订

	单从储备向收入持续转化。 **5、如何理解公司业绩在季度间的波动性？** 受客户研发预算释放及项目立项节奏影响，公司季度业绩存在阶段性波动；从全年经营节奏看，整体呈逐季改善的趋势。 **6、AIDD 对行业带来的影响？及公司 AI 制药相关业务布局和展望？** AIDD（AI 辅助药物发现）正在重塑 CRO 行业的研发范式，主要体现在三个方面：一是缩短研发周期、降低成本，AI 在靶点发现、分子设计、成药性预测等环节显著提升筛选效率；二是推动“干湿实验闭环”，AI 预测与真实实验数据相互校正，提高研发决策的确定性；三是重构 CRO 的服务内涵，具备 AI 能力的服务商能为客户提供更高附加值的研发决策与交付，从“劳动密集型”向“技术驱动型”升级。公司认为 AI 不会替代 CRO，而是赋能 CRO——真正具备“AI+实验”一体化能力的平台，竞争优势会进一步凸显。 在内部研发方面，公司已完成 AI 模型本地化部署，2026 年 XDrug.AI 智能设计平台正式上线，应用覆盖抗体发现、多肽筛选、小分子优化及 ADMET 性质预测等环节，并联合外部 AI 专家团队搭建 AI 知识库与靶点发现平台。在对外合作方面，公司已与北京哲源科技、重庆飞因科生物达成战略合作——哲源科技侧重计算医学、疾病机制理解与靶点研究，飞因科聚焦 AI 辅助创新药设计、成药性预测及工艺优化。三方协同打通干湿实验闭环，强化“AI+CRO”赋能能力，为客户提供更高效的研发决策与交付。 **7、公司对于全年股权激励目标的实现怎么看？** 公司 2026 年股权激励考核以营业收入增速和净利润为考核指标：2026 年收入较 2025 年收入增速设触发值 15%、目标值 35%，净利润设触发值 5,000 万元、目标值 1 亿元。从前三季度看，公司营业收入同比增长 15.97%；净利润方面，前三季度报表口径归母净利润为-1,332.36 万元，主要受股份支付费用影响，剔除该影响后归母净利润为 4,008.15 万元，已接近净利润触发值指标。四季度公司将继续围绕考核目标推进各项经营工作，争取实现全年股权激励考核目标。 **8、公司前三季度合同资产增长较快，请问合同资产增加主要来自哪些业务板块？订单增长与收入兑现之间是否存在时间差？**

	前三季度，公司合同资产增量主要来自药效药动板块。各板块自订单执行至收入确认的周期不一，比如药代业务的动物实验通常持续数月，整包业务项目周期，以达到 PCC 交付为标准的周期，一般是 12~15 个月，到 IND 再加 12 个月。相关合同资产将随节点验收与结算逐步结转收入。
附件清单	无
日期	2026 年 11 月 2 日