

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：2025-01

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（机构交流活动）
参与单位名称及人员姓名	东方证券、国泰海通、兴业证券、华安证券、中信证券、开源证券、中邮证券、华福证券、国盛证券
时间	2025年04月29日 20:00-21:00
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 上海睿智联席总裁：马兴泉 睿智医药首席财务官（CFO）：查胤群 睿智医药董事会秘书：许剑 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	一、睿智医药董事长、首席执行官（CEO）WOO SWEE LIAN 先生介绍公司2024年度及2025年第一季度经营情况 1、经营概况 2024年度，对于CRO行业来说仍然是充满挑战的一年，公司全年实现营业收入9.70亿元，同比下降14.77%。收入同比下降的主要原因是由于创新药行业复苏不及预期以及市场竞争激烈等影响，公司订单获取未达预期；实现归属于上市公司股东的净利润为-2.26亿元，同比收窄75.30%。归属上市公

司股东的净利润同比大幅上涨主要系因为较上年度计提资产减值减少所致。

分季度来看，公司上半年受行业阶段性调整影响增速承压，但下半年随着市场逐渐回暖，更为重要的是公司进行了组织结构优化、战略调整，同时也采取有效的降本增效措施，业绩呈现回升趋势，并持续到 2025 年第一季度。

公司 2025 年一季度实现收入 2.61 亿元，同比增长 11.37%。归属上市公司股东的净利润为 664.21 万元，同比实现扭亏为盈，归属上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-157.10 万元，同比减亏 94%。公司经营迎来重要拐点。

2、战略规划

(1) 公司全面升级整包服务战略，突破同质化竞争。公司将依托 20 年 CRO 经验，提供从靶点到 IND 的一站式解决方案，整合研发全周期能力，帮助客户降本增效。同时，公司凭借高素质团队、丰富经验及复杂难题解决能力，强化差异化竞争优势。此外，也在规划补充产业链关键环节，提升服务深度与灵活性，推动业绩增长。

(2) 在数字化转型浪潮中，公司正全面推进 AI 技术与药物研发的深度融合，构建智能化研发新生态。公司已成功将 AI 辅助技术应用于多个核心业务环节，目前正在加速推进结合 DeepSeek 技术本地化部署。除此之外，公司也在积极探索 AI 与业务流程的有机融合，这一战略不仅将大幅提升运营效率和市场竞争力，更将为客户创造更大价值，成为推动公司业务持续增长的新引擎。

(3) 公司将强化海内外 BD 体系，推动业务增长。国内以“大客户深耕”为核心，高层带队联动 BD 团队，优化网格化布局与动态定价，抢占创新药转型市场；海外以波士顿为战略重心，拓展欧洲团队，提升品牌曝光。去年公司推行的“全员 BD 策略”，收获超千万元订单。今年将继续加大全员 BD 奖赏力度，持续提升公司的市场渗透率与订单转化，驱动高质量增长。

尽管 2024 年行业环境充满挑战，但公司在订单模式、技术平台布局等方面均实现了关键突破。2025 年，随着行业回暖、整包服务放量和 BD 市场拓展的提升，公司有望进入成长新阶段。

二、互动交流

1、股权激励设立了3年保底营收15%触达考核的目标，具体到各个细分板块的情况如何？

答：目前公司推出的股权激励计划对除了大分子CDMO外的各业务板块都设立了增长业绩目标，其中2025年的增长目标为25%。

2、大分子CDMO持续亏损，目前产能利用率及未来的规划？

答：目前国内CDMO市场仍未有起色，所以公司主要还是聚焦在CRO业务板块。对于CDMO业务板块，一方面公司将持续控制成本，另外一方面将寻找新的突破机会，例如ADC整包业务后续推进到IND阶段，公司会通过完善ADC的相关产能去提升CDMO的业绩。

3、如何看待地缘政治压力给公司各板块带来的影响？

答：目前，地缘政治及中美贸易摩擦尚未对公司业务造成实质性影响。为防范潜在风险，公司已制定以下策略：

(1) 扩大国内市场占比：当前国内市场份额不足20%，未来公司将通过强化整包服务订单、深化本土渠道建设等方式获取更多的订单，进一步提升国内市场占比；

(2) 加速拓展海外多元化市场：重点提升欧洲、亚太等地区的业务布局，降低对单一市场的依赖，增强全球业务韧性。

公司将持续关注国际形势变化，动态优化经营策略，确保业务稳健发展。

4、股权激励营收增长目标设立的依据？

答：从市场情况来看，市场趋于回暖，公司一季度业务量有所回升，基于目前的趋势，公司设立了本次股权激励计划的业绩达成目标。

5、公司在新分子、新模式、新技术领域的拓展情况、目前的收入占比以及未来增速的情况？

答：在新分子、新模式药物领域方面，公司具备ADC、多肽、小核酸、PROTAC等综合研发平台能力。例如：公司的ADC/XDC研发一站式服务平台涵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。公司已累计设计合成了两千多个Linker-payload（包括毒素、激素和多肽类），完成了上万批次的各类ADC/XDC的偶联和体内外表征服务，

助力合作伙伴完成上百个 ADC/XDC 早期研发项目。

公司在新分子领域，特别是在 ADC 和多肽领域，分别积累了超过 15 年和 10 年的丰富经验。依托技术积累和市场洞察，公司在新分子、新模式及新技术领域的业务布局正持续发力。近期，随着市场环境回暖，相关业务收入增速明显提升，展现出稳健的增长态势。

6、公司在 ADC 和多肽业务领域的布局及订单情况？

答：近期，公司在 ADC 和多肽两个业务领域的订单量均有所增加。在巩固 ADC 领域优势的同时，公司前瞻性布局了 XDC、多肽药物、小核酸、PROTAC、CNS 药物等众多新型药物平台。并通过将 ADC 技术延伸拓展至 AOC（抗体偶联核酸）、PAC（多肽-抗体偶联物）、PDC（多肽偶联药物）等创新方向，为整包项目创造了技术前沿的先机。

7、国内外早期研发需求如何？客户目前如何反应？

答：从需求端来看，2025 年以来全球市场包括国内市场呈现回暖趋势，由于公司之前的订单主要来自于海外订单，相比较而言，公司国内市场占有率不足。在国家支持创新药的政策、药品集采的影响下，国内创新药企迎来新的发展机会，包括仿制药转创新药的存量市场也很大。因此，2025 年公司将加大国内市场的开发。总体而言，公司业务增长是基于研发的需求，后续业务量将呈现上升趋势。

8、公司在前沿技术方面的核心竞争力？

答：公司在前沿技术领域构建了全方位的核心竞争力。依托整包服务战略，公司整合了二十余年积累的跨部门服务能力和科研资源，形成了高效赋能客户综合项目的一体化解决方案。特别是在 XDC、多肽、小核酸、PROTAC 等前沿研发领域，公司打造了完整的一站式服务平台体系。

公司的研发平台覆盖药物发现全流程，包括靶点验证、苗头分子筛选、先导分子优化及候选药物分子确定等关键环节。在抗体药物和 XDC 领域，已具备从早期研发到临床申报的完整能力，其他领域的临床申报能力也在持续完善中。具体技术平台建设方面：多肽药物已建成中试平台；小核酸药物实现周产百条级的生产能力。

各技术平台均配备丰富的技术储备：ADC 平台拥有 2000 余种 linker-

	<p>Payload, 多数保持现货库存, 确保项目选择灵活性和响应速度。公司同时创建了部分先进的 LP, 比如 C2.LP、C.LP2 等, 并成功探索双 Payload ADC 及双抗 ADC 等新型结构。</p> <p>未来, 公司将持续加大在 PROTAC、多肽、XDC、小核酸等新模态药物研发的投入, 强化 APC、DAC、AOC 等多模态药物交叉融合的创新研发能力。公司始终致力于提供契合创新药技术发展趋势的研发解决方案, 通过持续的技术创新巩固公司在药物研发领域的竞争优势。</p> <p>9、临港基地顺利通过礼来的现场审计, 后续与礼来的合作如何?</p> <p>答: 临港基地为小分子药物研发生产的核心载体, 是公司自建的生产基地, 去年顺利通过了礼来公司的全面审计。自 2002 年公司成立以来, 公司与礼来公司的双方合作已延续二十余年未曾中断, 并与公司其他业务部门也有部分合作。同时, 公司还与礼来旗下多家子公司也有深度合作, 并涉及不同的业务板块, 持续巩固合作伙伴关系。</p> <p>10、公司与宜明昂科是否还在合作?</p> <p>答: 是的, 公司与宜明昂科在合作中。</p> <p>11、公司三个业务板块的具体情况?</p> <p>答: 2024 年公司化学业务收入有所下降, 下降 22%, 但是化学业务收入自 2025 年一季度开始探底回升; 药效药动业务发展比较健康, 受市场影响, 2024 年度收入下降 8%, 但 2025 年一季度带动业绩增长的主要是药效药动业务中的药效业务; 大分子业务 2024 年收入下降 24%, 大分子业务板块中的生物药发现业务 2025 年一季度实现收入增长, 但大分子 CDMO 业务仍在亏损, 公司将进一步考虑解决办法。</p> <p>12、公司与高校的战略合作情况以及对业绩的帮助?</p> <p>答: 公司通过与高校的专业合作, 能够深度赋能大学科研项目的产业转化, 这种合作不仅强化了公司的技术储备, 更为后续订单获取提供持续性支撑。</p>
附件清单(如有)	
日期	2025 年 4 月 29 日