

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：2025-03

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	鹤禧投资、鲸域资产、红杉资本、淡水泉、浙商证券资管、中原证券自营、上海环懿私募、浙商证券研究所
时间	2025 年 7 月 31 日 15:30-17:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	睿智医药董事会秘书：许剑 睿智医药证券事务代表、投资者关系管理经理：徐璐瑶、朱子白
投资者关系活动主要内容介绍	1、胡总上任以来对公司采取了哪些措施或者有哪些影响？ （1）推进公司管理体系的优化升级：通过科学配置管理团队、明确权责分工，建立了更加稳定高效的组织架构。目前公司核心管理层保持稳定，各部门协作顺畅，为业务发展提供了坚实的组织保障。 （2）强化市场营销与客户拓展体系：首先对 BD 团队进行专业化重组，国内外团队分别设立专职负责人，团队规模从 10 余人扩充至近 30 人，其中特别对美国团队进行团队重组、并新建欧洲 BD 团队，构建起覆盖全球的商务拓展网络。同时，公司显著加大品牌建设力度，通过重点参与国内外行业论坛、专业展会等平台提升行业影响力、开展内容营销和数字化传播，增强品牌曝光度与专业形象。 （3）发展战略清晰聚焦:公司确立了以"整包服务"为核心的战略发展方

向，重点强化从靶点发现到 IND 申报的一站式全流程服务能力。通过整合内部优势资源和专业技术平台，公司打造了具有显著差异化优势的整包服务体系，能够为客户提供无缝衔接的研发解决方案，有效解决传统分包模式下的环节割裂问题，大幅提升研发效率，在竞争激烈的 CRO 市场中形成独特的竞争优势。

这些举措使公司在管理效能、市场拓展和战略定位等方面都取得了显著提升，为未来发展奠定了坚实基础。

2、整包业务相较传统的分包有什么优势？主要针对哪些客户群体？

公司依托"靶点至 IND"的一站式服务平台，重点在国内市场推行整包订单服务模式。相较于传统分包模式，整包服务模式，能有效降低沟通成本、确保各流程的高效衔接，提升整体研发效率，对于高投入、长周期的生物医药研发至关重要。

公司目前主要在国内市场推行整包业务，包括国内创新型 Biotech 公司、转型创新药的传统医药企业、科研院校的科研成果转化项目等。

3、公司的 AI 方面有哪些方面呢？

公司已完成 DeepSeek 平台的本地化部署，该平台现已应用于实验数据分析、研究报告生成及知识图谱构建等环节，有效提升研发效率。同时，公司正与外部研发团队合作，积极探索 AI 赋能 CRO 研发业务，以实现进一步提升创新药研发效率。

4、公司的业务的核心竞争力有哪些？

公司核心竞争优势主要体现在以下方面：

（1）深厚的技术积淀：拥有 23 年专业服务经验、积累了大量靶点研究数据和实验模型、建立了完善的研发平台体系、在新模态药物平台建设方面持续发力。

（1）整包服务能力：作为国内少数具备"靶点至 IND"全流程一站式服务能力的 CRO 企业，这种全链条服务能力在行业内具有显著差异化竞争优势，能够为客户提供真正意义上靶点到商业化生产的全周期解决方案。

5、大分子 CDMO 有无剥离计划？

公司目前对大分子 CDMO 业务暂无剥离计划。公司目前已经完成大分子

	CDMO 的长期资产折旧摊销的计提以及人员结构优化工作，CDMO 业务板块对公司整体业绩的影响大幅度减少。 6、药理药效、药代药动的业务比例？大小分子业务占比趋势？ 根据 2024 年的公开数据显示，公司药理药效及药代药动业务占比已突破 50%，成为核心业务板块。在这个板块里面大分子与小分子业务呈现均衡发展态势，大分子药物订单略多于小分子药物。
附件清单	无
日期	2025 年 7 月 31 日