

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：2025-04

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	北京合易盈通资产管理、北京银行上海分行、长鸿资产、长江证券、东北证券、东方证券、东方证券自营、方正证券、广东庆银投资发展、国金证券、国盛证券、国泰海通证券、国投证券、国新证券、华安证券、华福证券、华立科技、华泰证券、君宏投资、嘉信基金、开源证券、老鹰基金、南华基金、鹏欣集团、平安银行上海分行、上海沅青扬资产管理有限公司、上海摩旗投资管理、上海旭诺资产、上海兆顺私募基金、深圳以林投资控股有限公司、天风资管、西部证券、信达证券、银河基金、银河证券、永赢基金、月阑投资、招商证券、浙商证券、中泰证券、中信建投、中信证券、重鼎资产、掌赢投资等
时间	2025 年 9 月 2 日 15:00-18:00
地点	公司会议室
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：许剑 上海睿智医药联席总裁：马兴泉 上海睿智资深副总裁：尹寅飞

	上海睿智资深副总裁：张艳红
投资者关系活动 主要内容介绍	一、参观公司； 二、公司经营概况、战略规划等介绍： 1、经营概况 2025 年上半年公司实现营业收入 5.34 亿元，同比增长 14.75%；归母净利润 2,538.21 万元，同比增长 140.35%。公司营业收入重回增长轨道，利润实现扭亏为盈，毛利率大幅改善，公司的基本面发生了根本性的改善。这既和市场情况有所好转有关，也和公司大力拓展市场、战略调整以及逐步发挥出技术优势直接相关。 2、战略规划 （1）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，公司的整包模式持续吸引优质伙伴。 （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，积极构建智能化研发新生态。目前，AI 辅助技术已成功应用于多个核心业务环节，显著提升了研发效率与精准性。除此之外，公司在持续探索 AI 与业务流程的有机融合，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，成为驱动公司业务持续增长的新引擎。 （3）在当今市场环境下，创新项目不断涌现、潜力可观。地方政府通过政策支持与营商环境优化，为创新创业提供了坚实基础；产业资本通过 CVC 模式积极赋能项目发展。公司将以链主角色依托技术服务能力，有效补全产业链关键环节，协同各方构建生态闭环，实现共赢发展。 展望未来，公司仍面临着不少挑战，但随着行业回暖、整包服务放量和 BD 市场拓展力度的进一步加强，公司即将迎来战略升级与增长的新纪元。 三、问答交流： 1、公司为达到股权激励的目标值，从业务拆分、海内外拆分这两个维度具体如何拆解达到目标？ 从业务结构来看，公司药代药动和大分子业务板块收入占比较高，化学

业务板块收入短期受到价格竞争、研发趋势变化等影响，增长承压。随着公司整包服务模式的推进，未来三大业务板块将更注重协同，共同支持整包业务发展。

从地域结构来看，海外客户收入贡献超过 80%，亚太客户贡献收入约 20%。公司正积极拓展亚太市场，提升亚太市场贡献占比。具体业务拓展策略包括：通过波士顿和英国肯特实验室强化欧美市场订单获取，通过投资产业基金以 CVC 模式拉动整包订单，推动国内业务增速。

2、想了解公司上半年在新模态药物和传统药物这两类项目类型上的结构变化与增速情况，以及在跨国制药公司（MNC）和生物科技企业（Biotech）两类客户结构方面的变动与增长表现。

公司 2025 年上半年新模态药物业务增长显著，XDC、多肽等相关订单占比从去年同期 8% 升至 17%，新客户数量加速增长。新客户从建立合作到形成规模化订单需经历一定周期，当前订单增长更多体现为客户储备与合作潜力的释放，后续订单贡献有望进一步提升。客户结构上，目前仍以中小 Biotech 为主，同时 MNC 客户呈回流趋势，因其是业务发展重要“压舱石”，公司持续推进大客户战略，深化与 MNC 合作，为公司的客户结构优化与业绩稳定提供支撑。

3、在客户结构策略方面，公司未来侧重绑定 MNC 获取长期合同，还是赋能更多 Biotech 做长尾客户？

公司客户策略无“二选一”，会同时争取更多的 MNC 和 Biotech 订单。对于 MNC 客户，公司将以分包业务为主，推动现有小订单变大。整包业务将针对三类客户重点推荐：一是助力高校成果转化项目；二是赋能传统仿制药企创新转型；三是支持生物医药基金投资的决策，提供专业验证，提升其投资准确性与出海成功率。

4、从半年报可以看出公司在上半年毛利率已显著提升，不过由于公司的实验室位于上海张江核心地段，租金成本高，在当前行业内卷的情况下，如何维持并提升毛利率？

公司短期通过发展整包业务、新模态业务等高毛利业务来维持毛利率，此类业务依托技术优势竞争壁垒高。在成本控制方面，公司将成本管理理念

融入研发团队，通过精益运营和质量管理，消除实验、生产中的成本浪费。同时，公司也将争取张江的相关租金优惠政策，进一步提升公司的盈利能力。。

5、想了解胡总对睿智医药的长期发展的定位是怎麼样的？是否有可量化的收入、利润目标，是否有其他业务板块延伸或向下游拓展的计划？

公司长期战略目标是成为覆盖创新药全链条的 CXO 企业，并致力于在全球千亿美元规模的 CXO 市场中占据 1% 的份额。短期内，公司围绕股权激励目标积极推进，力争在 2027 年实现营业收入增长至 25 亿元，净利润不低于 2 亿元。

在业务延伸拓展方面，公司当前核心优势集中于临床前阶段。尽管公司较早地布局了大分子 CDMO 及新模态业务，但增长暂未达预期。下一步，公司将优先完善 CXO 全链条服务能力，补全当前产业链中的薄弱环节，并借助 AI、类器官等前沿技术，通过外部专业合作不断深化核心竞争力，为长远发展奠定基础。

6、想了解未来一年公司最重要的 2 - 3 个里程碑式变化。

未来一年公司将聚焦三大里程碑式突破：一是联动生物医药产业基金发力整包业务，整包服务将通过知识产权专利赋能、早期投资等方式提升公司技术服务的附加值。如果获得客户管线后端里程碑收益，将显著带动业绩提升；二是落地波士顿、英国实验室布局，强化欧美市场服务能力，助力海外业绩突破；三是打通新药研发全链条，进一步提升综合服务实力，夯实核心竞争力。

7、请问在公司的整包模式下，与分包模式的利润、人均产出相比有何不同？

整包项目虽然周期较长，但能够锁定长期稳定的收入与利润。相较于分包模式，整包业务的技术含量更高，人效和利润率也更优。即便前期在合作中适当让渡部分利益给客户，其整体利润水平仍显著高于分包。同时，整包订单金额较大，有助于增强公司收入的可持续性和可预测性，并可在新药成功上市后享有额外收益分成的可能性。从技术赋能的角度看，整包项目技术性门槛高，尤其是成功的出海项目，能够有效展示公司的研发与技术实力，

	形成“免费广告”效应，为后续合作带来积极连锁反应。 8、想了解睿智医药在 AI 应用方面的布局是怎样的？ AI 对 CRO 的赋能至关重要，公司 20 多年的研发经验积累经验与总结出来的经验是核心优势。作为 CRO 公司自建 AI 体系成本非常高，可通过与外部的 AI 专家团队深度合作，赋能研发平台、赋能客户。公司在今年 4 月已完成 Deepseek 的 AI 本地化部署，目前已与多家有 20 年经验的团队合作，完成药物成药性评价的 AI 本地化部署，后续将持续完善 AIDD 本地化部署制造。 9、关于对公司的 C2LP™技术平台这一块，想知道为何采用该技术的 ADC 毒性比单次裂解 ADC 强，其 Linker 和 Payload 分子量大会否导致 DAR 值（药物抗体比）偏低，从而影响 ADC 的整体药效？ 针对 C2LP™技术方面，其分子量对 ADC 整体（约 15 万分子量）影响小，采用该技术的 ADC 对人体副作用更小，治疗效果相当或更优。毒性低的原因在于首先是二次裂解设计，脱落的毒素对正常细胞杀伤力比传统 ADC 弱 200 倍，其次是毒素无透膜性，在血液中易被清除，不进入正常细胞。 10、关于韩国订单变化，希望进一步了解：韩国有机小分子业务的收入确认时间、该业务占化学板块的比例，以及公司下半年化学业务的展望。 在化学业务方面，上半年收入同比下降 2.86%，主要由于 FTE 单价从以往每年 50 余万元降至约 40 万元，部分企业甚至低至 32-36 万元。尽管 FTE 人数增长超过 10%，但仍未能抵消价格下行的影响。当前，小分子市场需求已呈现回暖趋势，新模态业务和整包合作模式预计将为化学板块带来长期收益。韩国市场作为公司的重要组成部分，目前对化学业务的收入贡献占比虽不高，但今年上半年增速显著，成为区域亮点。
附件清单	无
日期	2025 年 9 月 2 日