

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：2026-04

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	东方证券、开源证券、招商证券、兴证证券、国联民生证券、国泰海通证券、中泰证券、西部证券、东吴证券、华泰证券、中金公司、银河基金、永赢基金、中国人寿养老保险、人保公募、淳厚基金、嘉实基金、前海开源基金、创金合信基金、申万菱信基金、臻禾投资、添倍投关等
时间	2026年4月29日 13:30-14:30
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 上海睿智医药联席总裁：马兴泉 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	一、睿智医药董事长、首席执行官（CEO）WOO SWEE LIAN 先生介绍 公司 2025 年度及 2026 年一季度经营情况 1、2025 年度经营情况 公司实现营业收入 11.35 亿元，同比增长 16.96%，全年营收逐季递增，四

季度环比增长 12.3%；归属于上市公司股东的净利润为 1,341.22 万元，同比增长 105.69%，实现扭亏为盈；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-286.33 万元，同比减亏 98.79%。

因报告期内公司实施了股权激励计划，公司较上年同期新增股权激励费用，若剔除股权激励费用摊销的影响（不考虑所得税影响），归属于上市公司股东的净利润为 6,749.27 万元，同比增长 129.80%。营业收入同比上涨主要系伴随全球创新药市场需求回暖，公司依托全流程研发平台核心竞争力，持续加大市场开拓力度，订单获取能力进一步提升；归属于上市公司股东的净利润实现扭亏为盈，主要系营业收入增加，同时公司深入推进降本增效举措，持续优化成本管控与资源配置结构，期间费用同比有所下降，加之 2024 年度计提商誉减值损失 13,926.04 万元，2025 年度未再发生相关减值，带动盈利水平有效提升。

2025 年度业务收入结构按业务板块划分：药效药动业务占比 53.18%，化学业务占比 24.66%，大分子业务占比 20.96%。药效药动业务为基本盘，化学业务重回增长通道，大分子业务增速明显。按地域划分：境外收入占比 76.65%，同比增长 7.96%；境内收入占比 23.35%，同比增长 61.01%。海外市场持续贡献主要收入，国内市场增速显著，反映出国内创新药研发需求释放及公司前期国内市场的布局成效。

2、2026 年一季度经营情况

公司实现营业收入 2.67 亿元，同比增长 2.08%；归属于上市公司股东的净利润为-1,815.65 万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-1,975.03 万元，亏损主要系股权激励费用摊销所致。剔除该影响后，归属于上市公司股东的净利润为 1,058.35 万元，同比增长 59.34%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 898.97 万元，同比增长 672.24%。一季度收入增速放缓系海外项目节奏调整、关键资源供应短期受限及汇率波动等阶段性因素所致。随着项目推进，公司经营有望逐季改善。

二、互动交流

1、产业基金+整包服务模式落地情况和未来预期？不同新模式药物订单拆分情况？

公司计划在本年度参与投资产业基金的规模为 10~15 个亿，若顺利推进，有望为公司储备更多整包服务订单。

在公司新模态业务订单构成中，XDC 相关订单占比接近 50%，其次为多肽与核酸类订单。从 2026 年一季度的业务情况来看，公司小核酸业务相关订单呈现增长趋势。

2、公司利润率展望情况。

目前公司正处于积极拓展业务规模、深化市场布局阶段，相关投入对短期利润水平可能带来一定影响。未来随着公司整包服务业务的持续推进，规模效应及业务结构优化有望推动毛利率逐步提升。

3、药效业务的订单和需求趋势如何？

公司药效业务订单规模整体平稳，尤其在肿瘤、免疫及代谢等重点疾病领域，客户需求持续活跃。

从趋势看，一是客户在新药研发项目中更早引入 CRO 服务，研发需求前移；二是对具有高转化价值模型（如类器官、复杂体内模型等）的需求增加；三是一体化服务需求提升，客户倾向整合药效、DMPK 等多环节能力的综合研发方案。

4、公司前端药效及后端大分子 CDMO 的产能利用率情况？后续资本开支计划？

公司前端的药效业务产能利用率较高，后端大分子 CDMO 产能利用率维持原有状态。

围绕公司业务布局，今年资本开支拟重点投向以下三个方向：

(1) 小分子 CMC 重建：建立小分子 GMP 体系，完善前端到后端的一站式服务链条；

(2) 动物房扩建：缓解药效药动业务产能紧缺，扩大动物实验承接能力；

(3) AI 自动化实验室建设——引入 AI 与自动化技术赋能研发效率，提升项目交付速度与质量，构建差异化竞争优势。

5、海外子公司研发人员情况及与国内的业务协同情况。

公司已在海外建立本地化研发团队，其中美国实验室拥有研发人员 10 人，欧洲实验室为 6 人。近期，面对国际地缘政治不确定性及海外监管环境趋严的

挑战，公司分别于 2025 年 9 月和 2026 年 4 月在美国波士顿、英国设立本地研发中心，有助于实现敏捷开发、快速验证和灵活调整，有效提升本地交付保障能力，并与国内研发体系形成协同互补，增强全球业务连续性。同时，公司关注到欧美市场对本土企业具有较高的认可度与投资倾向，公司通过设立海外研发实体，有利于与当地产业与资本生态进行融合，获取技术合作与市场机会，增强客户信任，从而在订单获取与长期合作中构建差异化的竞争优势。

6、公司三个主要业务板块全年的增速预期？

公司三个主要业务板块的全年增速预期与公司在 2025 年股权激励方案中设定的业绩目标（营业收入增长达到 15%~35%）保持一致。

7、公司 XDC 的建设布局情况？

公司 XDC 相关业务呈现良好增长态势。为把握这一发展机遇，公司将持续强化在该领域的全链条布局，现已完成覆盖 linker-payload、抗体偶联等关键环节的建设。凭借在多模态偶联技术平台方面的完整能力，公司将进一步拓展至 AOC、PDC、RDC、DAC 等新兴偶联药物形态，推进相关平台的建设与升级。同时，公司在进一步扩充偶联药物专业团队，并设立新的技术平台，以巩固和提升在偶联药物领域的综合竞争力，为未来持续增长奠定坚实基础。

8、目前公司的订单按照客户结构的拆分情况？后续客户拓展策略如何？

目前公司订单结构中，Biotech 客户仍为主流，占比约 75%；MNC（跨国药企）、国内大型药企及高校占比约 25%。

在后续客户拓展策略上，公司将围绕结构优化展开系统性布局，具体包括：

（1）巩固 Biotech 客户基本盘：Biotech 客户是公司业务的基石，将继续保持并深化合作，伴随客户从早期研发到临床推进实现项目粘性；

（2）大客户拓展：重点突破 MNC 及国内头部药企，通过标杆项目的合作建立信任，逐步提升大客户占比。大客户拓展周期较长，需要一定时间积累，但合作确立后将具有更高稳定性和持续性；

（3）优化客户结构：通过大客户的持续导入，逐步改善客户结构，降低对单一客户类型的依赖，提升订单的抗周期能力和业务可持续发展能力。

9、行业的国内需求恢复情况？公司目前签订订单策略以及报价水平如何？

	<p>行业市场整体回暖，主要体现在以下几个方面：Biotech 创新药企研发信心逐步恢复；AI 等技术提升新靶点研发效率并带动 BD 交易；传统药企新药研发需求增加。总体而言，整个亚太市场需求呈现增长趋势。</p> <p>公司目前是主要推进获取整包服务订单，在单体业务获取时，从自身优势领域切入，有效获取订单。公司整体报价水平较往年有所恢复。</p>
附件清单	无
日期	2026 年 4 月 29 日