

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：2023-01

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	线上投资者
时间	2023年04月27日下午15:30-16:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	睿智医药首席执行官（CEO）：张继国 睿智医药 CFO：王奎 睿智医药董事会秘书：许剑 睿智医药投资者关系管理主管：朱子白
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书许剑介绍公司 2022 年度及 2023 年第一季度经营情况</p> <p>1、战略调整和布局</p> <p>（1）置出益生元业务。考虑到公司整体的发展，2022 年公司出售了益生元业务，一方面获取了大量的资金，偿还银行贷款减轻公司的财务压力，为公司后续发展提供资金支持；另一方面公司由原来的双主业变更为聚焦 CXO 业务，将资源集中发展 CXO 业务，明晰了公司未来的发展主线。</p> <p>（2）优化管理团队。2022 年底至 2023 年初，公司对管理团队做了很大的调整，聘请了市场经验以及管理经验非常丰富的张继国先生作为公司的</p>

CEO，同时把公司现有几大业务板块的 leader 提升为公司高管，包括化学业务的陈振家博士、药理药效及药代药动的许吕博士以及大分子板块的曾宪放博士。公司通过增加高管团队的人数和专业性，让更专业的人参与到公司的经营管理，有利于公司更好地发展。

(3) 经营方面的布局。2022 年，公司在金桥建立了新的化学 CRO 实验室，大约 16,000 平方米，未来公司的化学 CRO 上海团队都将集中在金桥实验室开展业务；另外，公司选址在临港用于独立发展“化学合成与早期工艺开发”事业，进一步夯实并延伸打造化学合成与早期工艺开发平台，持续升级 CRO 一站式研发服务能力。

2、经营情况

公司 2022 年全年实现营业收入 13.27 亿元，同比下降 21.54%；实现归属于上市公司股东的净利润为 3.79 亿元，相比 2021 年扭亏为盈；扣非净利润亏损 6 亿元，同比下降约 44%。营业收入下降主要是因为对外转让益生元业务以及凯惠药业，减少了部分收入；净利润扭亏为盈的原因是公司置出益生元业务产生的投资收益；扣非净利润大幅亏损主要是因为计提了长期资产和商誉减值，主要是因为公司启东大分子 CDMO 业绩未及预期。除此之外，去年上半年因为公司主要经营场所在上海，对公司收入影响也有一定影响。

2023 年一季度公司实现营业收入 2.69 亿元；实现归属于上市公司股东的净利润亏损 2,857 万；扣非净利润亏损 3,267 万元，较去年同期大幅下降的主要原因如下：一是因为出售了益生元业务，业绩也相应的减少；二是因为大分子 CDMO 业务在一季度没有形成较多收入，且固定费用比较高；三是从公司历史情况来看，一季度并不是公司的主要业绩期间。所以不能单纯从一季度的情况来看判断公司全年的整体情况。

二、睿智医药首席执行官（CEO）张继国介绍公司发展情况

近期公司的组织架构进行了梳理，重新划分为四大事业部：化学事业部、药理药效与药代药动事业部、睿智生物事业部以及微生态医疗事业部。公司将针对不同的事业部开展不同的战略及业务布局。

同时，公司通过与新兴的科技公司合作探索围绕着化学实验室部分的药物合成流程优化、速度提升等方面，将公司的管理流程、工作流程进行数字

化和智能化升级。

公司未来将持续走创新道路，创新包括不断迭代、丰富技术平台；为中国整个生物科学创新赋能，给制药公司、科研机构、院校等进行赋能；进行生态圈建设，通过构建生态圈提升 CXO 的行业竞争力，更好地锁定客户。

三、与投资者交流互动

1、公司组织架构改变带来的影响是否可能转化到业绩上？

答：从行业整体来看，2023 年依然会保持增长但是增速下降。从公司业务板块来看：行业内化学业务增长普遍困难的情况下，公司对化学板块的要求是实现业务正增长，并持续梳理化学业务的细分板块包括 ADC、多肽业务的延伸性布局；药理药效与药代药动业务板块的增速比化学业务预期会好；睿智生物业务板块，抗体发现业务会持续稳定，增速将会回到正常轨道；张江 CMC 和启东 CDMO 业务仍需要时间梳理。

2、公司对于 2024-2025 年的收入预期？

答：2024-2025 年 CRO 整体行业会比较乐观，全球会出现大小分子的新化合物，相应的公司服务会增加。公司过去基础比较扎实，但在过去几年的行业发展中没有很好的抓住机会，在未来如果抓住机会业绩增长会比较值得期待。

3、公司未来的规划是否可以带给投资者更大的信心？

答：公司通过搭建新的经营管理团队，增强了公司在经营层面的专业性，未来的发展规划将会更贴近市场，帮助公司走出目前的困境。公司的新团队成立仅有几个月，正在着手对公司进行新的战略布局规划，对公司未来具体的发展预期，公司还在内部判断阶段，未来会对公司自身以及整个市场进行更谨慎的预估判断。

4、现在的管理团队是否稳定？管理团队的经营目标是怎样的？

答：目前管理团队的目标和股东、投资者一致，希望作为老牌 CRO 公司可以恢复到公司曾经的水平。

公司在过往几年确实在行业发展中错失了很多机会，例如 ADC 很早开始涉足但是没有深入研究等。其中的原因也包括管理层的频繁变动。所以目前高管团队的首要目标是让公司恢复到行业水平，其次是在未来新化合物出现

的时候抓住机会拓展能力。公司处于服务行业，有着近二十年的扎实的技术基础和积累，只有在规模和能力上都优秀才具有核心竞争力，才可以赢得客户。

5、2023 年一季度金桥 CRO 基地人员是否有增长？

答：目前人员没有新的增长，维持在原有水平。

6、CDMO 大环境不友好，公司对于启东 CDMO 是否有新的安排？

答：启东工厂建成之后即面临着中国 CDMO 工厂产能严重过剩、恶性竞争等行业问题。随着资本寒冬导致建厂减少，目前客户更愿意寻求与纯粹的 CDMO 合作。所以后续启东 CDMO 将采用新的模式与客户进行合作，同时启东 CDMO 产能现阶段不会继续增加，争取将目前的产能充分利用，实现自负盈亏、产生利润。

7、未来公司将通过什么方式达到行业的增长目标？

答：化学业务重新回到主战场，拉回海外大客户。同时开发更多例如多肽、ADC、小核酸等业务；公司 BD 也会加大力度去拓展新客户。

大分子业绩的核心是如何快速拿到订单，公司将通过各种资源，寻求新的突破，将启东工厂激活，使得 CDMO 业务能够有新的进展。

8、2023 行业环境不好，公司运营方面是否会有变化？

答：今年行业竞争激烈，小型 CXO 公司的生存相对艰难。公司在长期生存上依然具有一定优势，针对现有市场情况，公司后续将出台新的激励制度，除了激励也会有淘汰机制。同时公司将继续做数字化、智能化流程管理，增加工作精准度和效率，实现降本增效的目标，提升市场竞争力。

9、公司是否会在 2023 年推出新的员工激励方案？

公司曾在 2021 年推出一批股权激励，激励对象包括了公司高管、核心员工等。近两年由于行业变化以及公司内部的变动，并没有贸然推出新的股权激励方案。后续是否有新的股权激励方案有待进一步的讨论，公司也将基于对未来 3-5 年的业绩作更严谨的判断，制定符合市场预期且公司可以努力实现的指标，确保能够在关键时刻更好的留住和吸引优秀人才。

附件清单(如有)

日期	2023年4月27日
----	------------