

凯莱英医药集团（天津）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	现场参会：国盛证券、中信证券、中金医药、兴业证券、天风证券、国泰君安、宝盈基金、安信证券、西南证券、汇添富基金、兴全基金、嘉实基金等 71 家机构及部分个人投资者共 107 名参与人员
时间	2021 年 5 月 7 日 15:00-17:00
地点	天津滨海新区新华路 3360 号于家堡洲际酒店 4 层多功能厅
上市公司接待人员姓名	首席运营官杨蕊女士、首席财务官张达先生、高级副总裁肖毅先生、高级副总裁姜英伟先生、副总裁兼董事会秘书徐向科先生、独立董事张昆女士、保荐代表人李兴刚先生
投资者关系活动主要内容介绍	会议开始由公司首席运营官杨蕊女士重点介绍了公司的整体情况及未来发展战略，随后首席财务官张达先生为大家汇报了凯莱英 2020 年度经营情况及主要财务亮点。 现场互动问答环节的内容如下： 1、小核酸，ADC 等新业务计划，目前有什么样的进展，未来有什么打算？ 答：公司自 2016 年上市之后在原有主营业务基础上拓展了化学合成大分子、制剂、生物工程、临床研究、生物大分子等新的业务领域。ADC 和小核酸是非常重要的板块，ADC 以后也会通过新的偶联技术逐渐演变成 NDC（N 代表很多可能性）。

今年观察到的小核酸靶点很多，进入到临床的速度非常快，凭借公司整体的研发和生产能力都会承接到更多的订单，从目前小核酸业务和 NDC 项目的承接情况，可以看到未来收入会保持比较快的增长态势。

小分子、多肽，多糖，到 PDC，都是有百亿美元市场的潜力，也看到了中国在该领域的超车机会。ADC 药物研发的速度中国仅次于美国，美国临床研发阶段的药物 139 个，中国 42 个。ADC 到 NDC 未来前景对 CDMO 需求也非常大。凯莱英成立 20 余年，掌握了 CDMO 的核心竞争力，用技术降低成本，帮助新药尽早上市，让患者更早用上新药并持续提高药品的可及性。

凯莱英深知小分子 CDMO 方面技术的 D(development)是核心要素，需要用比较长的时间做好对应的技术能力的建设。ADC 和小核酸业务无论从固定资产还是团队建设方面都有清晰的战略规划，新业务的发展都是以做小分子业务的发展逻辑去布局。

2、公司的 CAPEX 投入以及后续产能释放节奏呀？公司未来 2-3 年的产能投入规划，小分子和其它新业务的投入占比？

答：随着未来新业务的需求而变化，预计今年 CAPEX 比去年增加 30-50%，21 年底产能较 19 年底会增加约 80%，投资方向既包括成熟小分子 CDMO 业务的北方生产基地、镇江一期工程建设及南方研发基地的建设；也包括新业务方向上天津化学合成大分子研发生产基地建设、上海金山的生物大分子建设。

从规模和占比上看，虽然未来 2-3 年固定资产的投资要加大，但也会力求保持固定资产周转率的稳定。随着成熟型小分子 CDMO 业务的产出加速，小分子业务的固定资产周转率提升，但是新业务是在投入前期，固定资产周转率会稍低一点。随着新业务收入规模的增加，产能建设中新业务的占比也会随之提升。

3、贵司连续反应技术应用情况，帮客户解决问题的举例和领先性？

答：连续性反应技术是新技术非常重要的部分，绿色、安全、高效是连续性反应最显著的优势。连续性反应的大规模应用是未来发展趋势。凯莱英有先见之明，早在十几年之前就开始投入，为公司提供了先发的技术优势。凯莱英打造了强悍的综合技术团队，因为连续性反应并不是只有化学家单独就可以，需要机械设备、自动控制、化工工程等多学科和部门协同完成。

连续生产方面，凯莱英已完成的大规模生产有超过 30 多种反应类型，包括研发、设备设计、制造、生产完成，可满足数十公斤到数吨级的生产。凯莱英连续性反应在大量的高能反应的安全性方面做的非常好，例如重氮甲烷、加氢等剧烈反应都可以实现连续性应用。

举例 1：某个昂贵的金属催化剂的反应，通过连续性反应，催化剂用量减少 40%，同时实现 96%左右的回收，大大节约了成本。正常批次反应周期需要 1 个月时间，通过连续性技术降到不到 10 天；

举例 2：某个项目从克级到吨级的放大在几个月内完成，技术难点非常多，凯莱英技术团队在短时间之内，多部门协作，开发多种新工艺，压缩研发及生产周期，反应步骤更是从 5 步压缩到 1 步，大幅提高效率，在紧迫的时间内实现吨级放大。客户在多家 CDMO 公司同时下单，当凯莱英完成吨级放大生产时，其他 CDMO 公司原料问题尚未解决，客户非常震惊。

举例 3：某中间体项目 5 步合成，产率只有 11%，用了高危、高毒试剂。凯莱英开发了连续化学+光化学，实现 1 步反应，大大提升了反应效率。从研发、工艺设计到生产 300kg 也没有花费多长时间，客户十分震撼。

公司目前还在持续的开发新的化学技术，源头上减少三废排放，实现更加绿色环保。未来通过向需要技术的公司输出我们强悍的连续性技术等新技术，技术输出会成为公司新的业务类型，并产生收入来源。

4、新技术方面如何评价并购和自建？是否直接并购再输出管理能

力更快?

答: 公司的发展要做到行稳致远, 凯莱英相对来说还是有自己独立发展策略的 CDMO 公司, 在细分领域我们坚持做好每一个环节。在并购资产和自建能力方面我们也是很开放的态度, 但从经营的角度我们认为并没有哪一项资产是必须并购的。

多年来, 公司以研究发展共赢的理念探索合作模式。我们一直在寻找好的合作伙伴。到目前为止, 小分子 CDMO 业务能力上, 深耕的能力和技术的带动使得团队非常有信心。运营团队角度, 各个板块的负责人都是各司其职, 实践证明自建方式已培养出公司非常强悍的自身能力。

产能扩增方面未来镇江项目会满足企业发展的大部分需求, 另外就是练好内功, 再找到志同道合的人, 实现 1+1 大于 2。

关于并购有两个方面, 第一是整体管理的边界, 重要的不是并购过程, 更重要的是并购后的协同效应。第二是整体发展思路, 要实现 1+1 大于 2, 在过去几年当中一直在考量内生和外延。

研发、生产、管理、安全这一套体系非常复杂, 并不是一两年就能自成体系, 凯莱英具有核心竞争力是因为搭建的平台很长。平台搭建之后, 我们在小分子的产能建设方面可以确保非常强悍的输出, 也体现在产能扩张上我们有比较强悍的执行力。国内厂房和产能的建设, 并不一定要并购。但是海外布局和延伸业务布局我们一直在寻找匹配的资产, 遇到好资产和好的团队我们后续会考虑。

5、ROI 的情况? 反应釜体积扩张比较快, 除了反应釜之外, 小分子产能持续加速趋势, 其他新业务?

答: 连续性反应占地面积小, 大范围应用的时候是能提升的。连续性反应初期会有个爬坡的过程, 后续能看到 ROI 提升。

公司小分子业务是在加速扩张产能。从市场来看, 小分子业务是分散的, 整个市场是效率和成本的竞争。公司通过技术和效率的优势, 能够快速扩张市场份额。我们在做深大客户和做广中小客户的过程

中，注意到每年都有计划外的大商业化项目落地。

新业务方面对于 CDMO 公司不能仅仅做小分子的产能扩张，CDMO 行业市场、团队、技术多方向需要并举。

从公开资料中注意到，LONZA 十年前小分子业务开始逐渐萎缩，原因是，第一个是重点发展生物大分子，第二个是担心亚洲对手的冲击。去年 LONZA 小分子业务占比只有 15%。小分子业务领域里面，国际巨头的规模是稳定减缓，我们是快速成长。

6、CDMO 这几年经历快速发展，在快速发展和行业变革当中如何应对人才紧缺？组织建设如何进行？新技术领域小核酸、ADC，细胞基因等方面，如何应对扩建人才、组建团队、协同？

答：小分子和新赛道领域发展迅速，公司战略在这一两年内快速实施。小分子业务产能不断释放，整体态势在不断扩大。为了应对整体的业务，组织和人力资源方面做了大量的工作。主要内容一个是新赛道业务的增加，不断优化集团化管控模式，针对新赛道的业务特点，收购了冠勤医药，在凯莱英文化与冠勤医药文化整合过程中，根据业务板块不同的特点对管控模式进行调整，用凯莱英整体的业务整合去支撑新赛道的快速发展，冠勤医药一季度业务在集团品牌加持和人才支持下，实现加速发展，效率方面也在不断优化。制剂板块、生物大分子、化学大分子板块都呈现出良好的发展势头，管理效率最大化的释放也会结合业务发展阶段，针对性的进行管理模式优化。

人才方面强化管理班子的工作，加强行业内顶尖管理人才的引进。优化凯莱英的人才结构，增强人才吸引力，近两年会持续加大力度。注重业务和人才发展匹配，今年成立了“凯莱英大学”，主要在凯莱英内部的人才培养培训体系方面进行体系化建设。对各业务模块进行系统培养，同时进行整体人才的融合。通过“凯莱英大学”的建设把凯莱英文化进行输出，让凯莱英整体战略业务的实现和大成，在组织和人才匹配及管理上进行优化和调整。

7、新业务制剂、小核酸、制剂、ADC 等等，这些板块都是在布局，未来几年内这些板块公司定位是哪一个或者哪几个成为推动公司发展的重要领域？

答：对公司来说会用非常多的方式展开调研和能力建设。更希望看到的是新赛道能够与客户和合作伙伴实现双赢，能够帮助我们业务“热启动”的模式。新赛道业务逻辑、需求、管理的模式也会有细微的差异。公司很多年前制剂板块启动的时候，也是从 0 到 1，横跨每一个板块的时候都是对方方面面能力的全面考验。我们要行稳致远，对于整个 CDMO 行业，并不是有厂房和设备就可以。新业务板块，即使是小分子 API 到制剂，中间也是摸爬滚打了一段时间。所以新业务的拓展就是要找到适合我们的方式。从制剂的延展，到多肽的延展，到 2 年前药物临床研究中心均是如此，技术赋能解决临床痛点的时候我们会总结一些经验，跟软实力有关。后续在原有业务板块精耕细作的同时，新业务板块希望找到能力建设的逻辑、市场和客户需求。

8、连续性反应技术和酶催化的应用比例？连续性反应技术应用在批次反应难以实现的反应，对这一类型比较难的反应，比例是多少。批次反应用连续性反应替代大概是多少？

答：连续性反应的应用可解决很多高风险反应的安全问题。对极端的反应条件也会更高效，工艺装置占地面积比较小，有显著优势。首先应用中要切实的看到项目的实际需求，我们再决定用哪些技术实现客户利益和自己利益的共赢。

第二是从客户和法规的角度，也需要综合考量。比如我们会在 Non-GMP 的步骤大力推进，GMP 步骤涉及到客户或法规方面的，我们要和客户共同商议推进新技术的应用。

9、靶点前移，小客户的早期项目如果没有使用我们的技术，是否

黏性会弱？如果不在覆盖范围之内的话争取客户的时候会如何考虑？

答：公司去年成立了早期临床研究中心，由资深海归管理专家带着团队做 IND 阶段的项目，希望用我们的技术让客户与我们成为有黏性的合作伙。早期项目研发中心能力建设会进一步展现出“漏斗效应”，为我们储备后期项目，我们将持续拓展早期项目。Biotech 公司在 CMC 环节经验上相对不如 CDMO 公司丰富，需要熟悉法规要和工艺开发团队的支持，所以更多的是需要一站式的解决方案，而并不只是单纯的生产。

10：同行提出了“Win the molecule”，拿到更多中后期订单，如何考虑？

答：赢得分子这种事每年都在我们的业务中发生，但我们不会过多去强调。中后期规模放大和稳定生产其实是比较难的，公司致力于建立平台和体系，并坚持长时间做难而正确的事，巩固我们的竞争壁垒，实际上客户是很清楚中后期项目该找谁做，越成熟的客户越清楚该如何决策。所以，最重要的是要完善自己的平台体系，关注客户需求和为客户创造价值，帮助客户解决难题，分子也自然就会由你继续服务。

11、合成生物发展的非常好，这一块对于抗生素的生产产生了冲击，未来是否会对我们的化学合成和生物合成产生颠覆冲击和取代？

答：从技术的角度应该是具有互补性的，合成技术从整体来看，工具越多，效率越高，合成生物是工具之一。分子多样性得到拓展，同样的分子合成效率得到提升。我们在这方面技术投入毫不吝啬，提前占据技术高地，新技术一直在持续的投入。

12、制剂的差异化竞争？

答：两个差异化竞争策略。第一，“API+制剂一体化服务。这一策

	略为我们带来了许多订单，一体化服务对客户来说更为便捷。在这几年发展过程中制剂技术和团队逐渐成熟，随着一些制剂项目进入中后期，未来商业化项目会触发官方审计，会极大带动业务发展。在新业务领域，例如小核酸，同样可以做到 API+制剂一体化。 第二，技术能力。这是我们从事所有领域都会坚持的差异化竞争策略，制剂需要技术积累，我们一方面会加强内部研发的积累，另一方面也会关注海外前沿技术的公司。 本次接待过程中，公司与投资者进行了交流沟通，严格依照相关管理制度及规定执行，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，未出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 5 月 7 日