

## 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：2022-005

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通讯参会： 浙商证券、高盛证券、中信里昂证券、中信证券、国盛证券、华泰证券、兴业证券、华西证券、中金公司、国金证券、泰康资产、华夏基金、中欧基金、中银基金、嘉实基金、易方达基金、上投摩根、野村证券、高毅资产、东证资管、中银资管、淡水泉、贝莱德资产等 92 家机构共计 135 人。
时间	2022 年 10 月 31 日 15: 00-16: 00
地点	通讯召开
上市公司接待人员姓名	首席财务官 张达先生 副总裁兼董事会秘书 徐向科先生

投资者关系活动  
主要内容介绍

## 一、公司 2021 年经营情况总结

身处后疫情时代，面对国际政治、经济形势的变化，公司在年初积极做好各项准备，坚定战略方针并根据市场情况随时调整战术，以求在不确定的外部环境中抓住确定性机会使公司发展站上新的台阶。今年以来，公司秉承“大单交付、开疆拓土、体系升级、技术推进”的经营方针，小分子业务和新兴战略业务齐头并进，取得不俗成绩。

公司于 2022 年 10 月 28 日披露了《2022 年三季度报告》，报告期内，公司收入及利润均强劲增长，实现营业收入 27.7 亿元，同比增长 138.25%；归母净利 9.8 亿元，同比增长 169.4%。

2018-2021 年，公司小分子业务收入复合增长率超过 30%，今年在大订单的加持以及全力开拓市场的策略下，前三季度实现收入同比增长 168.3%；临床及临床前订单大幅增长，项目储备增厚，为公司业绩持续增长提供动力。公司新兴业务全面开花，各板块均取得高速增长，新兴业务前三季度实现收入 6.71 亿元，同比增长 154%。报告期内，公司持续巩固、深入海外市场，国内市场加速进入收获期，收入同比增长超过 160%。

公司业务规模及收入全面快速增长的同时，通过公司精益管理以及规模效应显现，各项费用率下降，利润率提升。公司仍不遗余力推进技术研发和市场开拓，坚持技术驱动的发展方针，并抓住大订单带来的战略机遇期，全力开拓新市场、新客户。

## 二、互动问答

1、注意到公司期间费用率均有所下降，但是销售和研发的费用仍在加大，请问该情况是否将持续？大订单执行占用公司资源的情况下，是如何做到新兴业务和国内市场的强劲增长？

公司坚定不移贯彻“技术驱动”的策略，将持续不遗余力加大技术研发和投入。

回顾公司发展历程，每隔几年公司会遇到超出常规的大订

单，尽管面对一定的压力，但公司历次均在大订单的催化下实现更高的复合增长，站上新的台阶。大订单除了带给公司直接的业绩增长，更助于提升公司整体运营服务能力以及给公司带来时间和空间开拓新市场、新客户。所以公司将抓住这一机遇期全力开拓市场，销售费用将持续投入。

关于新兴业务和国内市场的强劲增长，并非一朝一夕的工作，而是至少持续耕耘 2-3 年的成果。凯莱英在过去的 20 年建立了完善的运营体系和良好的客户声誉，依赖于完备的体系、先进的技术服务能力、优秀的客户服务记录以及持续的投入和建设，新兴业务各板块实现高速增长，国内市场获得丰厚中后期项目，助力业绩强劲增长。

## **2、展望新兴业务各个板块长期发展，是否有望保持高增长？**

公司按照“双轮驱动”战略，新兴业务进入发展快车道，化学大分子、制剂、临床 CRO 业务板块完成从“0-1”积累，具备一定的收入规模；生物大分子业务全面启动，在手订单快速增长，已进入良性循环。近几年新兴业务有望保持高增长。

新技术输出模式是公司所培育新的增长，该业务模式具有高毛利率水平及广泛的应用空间。连续性反应技术不仅在创新药领域具有商业价值，凭借其在安全环保、有效降低生产成本、减少三废排放等方面的突出作用，在趋严的安全环保审查和高企的生产成本等产业发展的大环境下，将在更广泛的行业应用中凸显优势。

## **3、请问明年后年的资本开支规模以及如何分配使用在小分子业务和新兴业务？**

公司未来的资本开支计划尚在探讨和规划之中，公司发展战略方向不会改变，具体会根据业务发展需要灵活调整释放节奏。应用于小分子业务的资本开支稳健增长，匹配战略新兴业务的快速增长，未来将加大对新兴业务的产能投入。

## **4、请问公司管理层如何评估小分子 CDMO 产能供需？**

国内市场因融资环境变化，需求受到一定影响，但从全球角度而看，小分子 CDMO 的终端需求和渗透率依然在持续提升，中国 CDMO 企业在全行业竞争中服务能力和成本优势均表现突出，在全球竞争格局中优势凸显。且纵观海外 CDMO 企业在小分子领域鲜有大规模新产能投入，全球供需之间仍存在一定缺口，未看到产能过剩迹象。

**5、请问公司三季度新增订单如何？**

从经营层面来看，截至三季度末，公司所服务项目数量增多、梯队增厚；在手订单趋势良好，公司仍在大力开拓市场，储备项目及客户，为长期增长奠定基础。

**6、请问公司小分子业务和新型业务的产能投放规划是怎样的？**

基于公司前几年的大规模投入，小分子产能持续释放，公司将根据后年的收入目标以及市场规划灵活进行产能投放。化学大分子和合成生物业务作为新兴业务板块的重要建设内容，应对小核酸业务的快速增长，位于天津经开区西区的化学大分子项目预计在 2022 年底完成研发中心和 GMP 厂房的建设，合成生物技术研发中心及生产车间也将在年底完成建设并陆续启用；上海奉贤以及江苏泰兴目前已启动建设。公司在新建项目中均大力推广新技术的应用，具体规划以及安排将根据建设进度在后需定期报告中披露。

**7、请问公司关于终止收购 snapdragon 的原因以及后续合作的开展？**

该交易事项是在基于公司与交易对手方在监管部门的指导下，对未来发展规划和对应措施尚无法达成一致的情况下，决定终止本次并购交易。交易终止后双方依旧保持业务上的战略合作，并且基于长期的了解，双方的合作仍然具有空间。

**8、请问大订单的收入确认节奏是怎样的？**

公司所披露的三个重大经营合同在今年上半年确认收入

	<p>30.3 亿元，公司将根据客户的需求和管理来严格执行交付，并根据客户的供应链管理以及生产安排，不排除有部分订单将在明年交付的可能。</p> <p><b>9、为规避地缘政治的影响，公司是否有海外布局的计划？以及公司在细胞基因治疗领域的发展规划是怎样的？</b></p> <p>出于分散潜在风险以及加强客户合作的考虑，公司一直在积极考虑海外布局发展的机会，比如加快建设美国波士顿研发中心，以此为抓手大力拓展海外市场。</p> <p>关于生物 CDMO 业务，公司制定“小步快跑”的发展策略，首先夯实技术能力和交付能力，聚焦于抗体（mAb）、抗体偶联药物（ADC）以及先进疗法等。</p> <p><b>10、请问技术输出服务的收费模式？</b></p> <p>技术输出是公司新培育的业务赛道，目前保持开放的合作态度，实践中会根据项目特性确定合作的收费模式。</p>
附件清单(如有)	业绩说明会演示资料
日期	2022 年 11 月 1 日