

**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：2023-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<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）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	通讯参会：国盛证券、中信证券、高盛证券、中信里昂、中金公司、浙商证券、中信建投证券、东方证券、中欧基金、汇添富基金、野村证券、国金证券、兴业证券、华夏基金、建信养老基金、广发证券、天风证券、安信证券、华泰证券、鹏华基金、工银国际、嘉实基金、东方红资管、贝莱德基金、上投摩根、摩根士丹利、银华基金、华夏基金、泰康资产、易方达基金、高瓴资本、高毅资产、正心谷等 120 余家机构共计 300 余人。
<b>时间</b>	2023 年 3 月 31 日 15: 00-16: 00
<b>地点</b>	通讯方式召开
<b>上市公司接待人员姓名</b>	联席首席执行官 杨蕊女士 首席财务官 张达先生 首席技术官兼首席商务官 XINHUI HU 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 2022 年经营情况概览及 2023 年重点工作展望

2022 年对于凯莱英的发展是充满收获与挑战的一年。公司双轮驱动战略深入推进，实现跨越式增长。小分子 CDMO 业务收入 92.53 亿元，同比增长 118.3%，过去 5 年复合增长率 50.7%；公司完成行业历史级别订单交付，彰显全球领先的交付能力并回报客户的信任。公司新兴业务加速发展，新兴服务收入 9.96 亿元，同比增长 150.5%，过去五年复合增长率 123.4%。新兴业务大多数板块收入较同期增幅超过 100%，各板块已经完成从 0 到 1 的积累，技术、产能、订单均取得突破，新兴业务与小分子业务的协同效应初步显现，逐步加大公司增长引擎。实际经营结果证明，公司可以成功将小分子领域的积累的优势能力快速复制到新兴业务发展当中。

公司践行“做深大客户，做广中小客户”的发展策略，与跨国大型制药公司的合作持续深入，中小客户收入保持快速增长。公司各区域收入全面提升，亚太市场取得飞速增长。公司大力推进连续性反应、合成生物为代表的新技术应用，产生了良好的经济效益与效率；凭借引领行业的新技术能力，公司新技术输出业务的服务领域延伸至更广阔的行业空间。

展望 2023 年，公司经营计划如下：

- 1、全力推进市场开拓，为今后年两年的增长储备新客户、新项目；
- 2、持续提升小分子竞争力，扩大全球份额，力求 23 年剔除大订单的小分子业务实现高速增长；
- 3、加快新兴业务各板块发展，继续保持超常规增速；
- 4、持续加大研发平台建设，特别是合成生物学的投入，为打造新的增长引擎储备技术能力；
- 5、提高固定资产使用效率，合理控制资本开支，预计全年资本开支占收入比例为 15-20%。

非常感谢大家长期以来的关注与支持，今天的业绩与收

获都是明天的铺垫和序章。期待凯莱英的广大支持者与投资者，可以一如既往的关注凯莱英，与我们共同收获成长与进步。

## 二、互动问答

### 1、首先恭喜公司于 2022 年报告期内取得高速增长，请问对 2023 年的经营发展有怎样的预期？

公司着重部署 2023 年主要工作，力求取得高质量、稳步发展；在 2022 年跨越式增长的基础上继续实现稳步发展的目标，对公司而言，具有挑战，也是机遇。目前，公司在手订单情况符合公司经营预期并相匹配，第二季度公司也将全力抓好订单的持续承接和各方面工作。同时，在客户合作的深度和广度等方面，也有以下的一些积极变化：

第一，众所周知的原因大订单适应症需求虽呈现减弱趋势，该订单后续增量不确定性加剧；但是即使大订单退潮，公司所沉淀的服务能力、合作深化推进以及客户口碑赞誉不会退潮，公司凭借历史级别订单的成功交付，有力推动了大型跨国制药公司商业化 API 的深化全面合作，报告期内新增大型跨国 API 验证项目两个，也突显公司 API CDMO 服务的综合竞争优势持续增强；第二，2022 年起国内生物医药创新药领域受到资本寒潮影响。但是，在此环境下公司以先进技术服务能力和一站式服务模式，国内业务取得积极进展，收入同比增长 143.9%；此外，公司的 CDMO 模式主要由后期项目及商业化项目贡献业绩，而该项目阶段正是公司所擅长的领域，公司在大客户深化合作与后期项目推进方面具有强劲势头。2023 年，公司将全面多方位拓展市场，有信心实现大订单以外的小分子业务快速发展以及新兴业务超常规增长。

### 2、公司 2022 年报告期内取得较高的利润率水平，请问 2023 年利润率水平？

2022 年受益于公司商业化项目带来的规模效应、产能利用率处于高位等因素带来的毛利率提升，以及汇兑收益贡献、

费用率下降等原因，净利率达到了公司的历史最高水平。2023年随着上述积极因素的减退，公司净利率水平存在一定挑战，公司将采取更为积极的经营管理措施，优化成本以及费用管理，持续降本增效，以应对这一压力。

### 3、请问公司未来固定资产投资计划

公司在前几年资本开支保持较高水平，持续释放的产能有力支撑公司高速增长；展望未来两年，公司将合理管理资本开支、着重提高固定资产使用效率，预计2023年资本开支占收入比例为15-20%；同时，公司将持续推进轻资产模式业务，例如研发服务和新技术输出业务。

### 4、请问公司是否面临激烈的价格竞争，以及采取怎样的价格体系？

目前国内市场受到投融资环境的影响，部分项目存在激烈的竞争。公司从来不去发起价格战，CDMO本质上也不是单纯靠价格竞争的业务，真正的竞争在于自身是否能够持续保持技术领先和全面的竞争力。

### 5、请问生物大分子 CDMO 业务订单和产能情况是怎样的？

报告期内，生物 CDMO 服务项目 48 个，其中 IND 项目 11 个。生物 CDMO 业务正式投入第一年即实现上亿收入，并通过 MNC 客户的全方位审计，合规水平以及质量体系得到认可。产能方面：金山新建抗体 2000L、偶联药物中试及商业化原液和制剂生产车间全面投产；苏州建立质粒和 mRNA 业务研发和中试基地；张江建立科学中心，开展技术能力储备赋能工艺开发；在奉贤积极推进商业化生产基地建设，预计 2024 年能够投入使用，将为公司现有项目向后期推进以及承接商业化订单提供坚定的保障。

### 6、请问公司是否有海外布局计划？

公司在美国波士顿投资设立的创新药 CDMO 研发中心已正式投用，缩短海外客户的服务半径，将更好的为客户提供优质

	<p>服务。此外，公司内生发展与外延并购并重，关注全球行业动态、积极寻求海内外战略收购及投资机会，未来不排除以收购方式完成海外生产能力建设。具体事项以公司公告为准。</p>
附件清单(如有)	1、投资者关系活动记录表附件之凯莱英 2022 年 3 月 31 日特定机构调研演示资料
日期	2023 年 3 月 31 日