

证券代码：002821

证券简称：凯莱英

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：2023-003

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：海通证券、兴业证券、国盛证券、中信证券、高盛证券、华泰证券、富国基金、招商基金、银华基金、中金公司、中欧基金、华夏基金、博时基金、上银基金、建信养老基金、华商基金、嘉实基金、博裕资本、野村证券、高毅资产、Morgan Stanley、Fidelity、3W Asset、Point72 等 100 余家机构共计 283 人。
时间	2023 年 5 月 4 日 15:00-16:00
地点	通讯方式召开
上市公司接待人员姓名	董事&首席财务官 张达先生 高级副总裁&董事会秘书 徐向科先生

投资者关系活动
主要内容介绍

一、2023 年第一季度经营概述

2023 年第一季度，公司实现营业总收入 22.49 亿元，同比增长 9.09%；实现归母净利 6.30 亿元，同比增长 26.2%；经调整净利润 7.01 亿元，同比增长 26.7%，毛利率水平达到 48.4%，同比提升 3.16%。

在大订单退潮的背景下，小分子 CDMO 业务和新兴业务板块均实现良好增长。小分子 CDMO 业务实现收入 20.00 亿元，同比略有增长，剔除大订单后小分子 CDMO 业务收入同比增长 45.37%，其中，来自大制药公司的收入同比增长超过 60%。新兴业务整体收入实现 72.54% 的增长。

展望全年，在去年较大的业绩基数以及大订单陆续交付的情况下，公司业绩面临一定挑战，但是依然有信心保持小分子 CDMO 业务剔除大订单超历史水平的增长，以及新兴业务强劲增长态势。基于历史级别订单出色交付增强的市场信誉和客户口碑，公司紧抓机遇期持续做深大客户，今年大制药公司将成为公司重要的订单增长动力。新兴业务经过多年沉淀和积累，有望在海外市场初见成效。公司将积极迎接挑战、抓住机遇，以良好的经营和业绩回馈广大投资者。

二、投资者问答交流

1、请问 Q2 订单承接情况如何？

截至目前，大制药公司新增订单态势良好，陆续有订单的签订。由于去年基数较大，公司面临一定的压力，会在第二季度继续努力，力争完成全年订单任务。

2、请问大订单在今年的交付节奏如何？

大订单交付贯穿今年全年，不排除在前三季度内完成，具体执行情况根据客户需求确认。

3、请说明 2023、2024 年资本开支计划。

公司着重提高固定资产使用效率，合理控制资本开支。2023 年预计资本开支占收入比例为 15-20%，一半以上将用于

新兴业务板块，包括生物大分子、化学大分子业务；2024 年资本开支预计控制在当年收入的 20%以内，其中包含有制剂业务商业化产能方面的投资。具体情况也将根据市场需求以及业务规划进行调整。

4、请说明 2023 年第一季度毛利率有所提升的原因，以及全年毛利率水平的展望。

2023 年第一季度毛利率略有提升主要是受益于大订单交付以及汇率变动的影响。展望 2023 年全年，基于大订单交付完成以及汇率波动的不确定性，公司整体毛利率较去年会有一定程度下降。

5、请问公司目前产能利用率水平是怎样的？

公司去年产能持续处于较为饱和的状态，今年较去年同期有所下降，目前从项目执行情况看也能够满足相应的产能需求。另外，根据本行业并非固定产品及生产线的特点，产能利用率指标不具有整体代表性，通常情况，公司的产能是根据不同项目的工艺需求进行合理匹配的。

6、请问新兴业务的整体盈利情况如何？从中期看新兴业务方面不同板块的毛利率情况如何？

除生物大分子板块由于去年刚正式投入运营，暂时处于亏损状态，其他新兴业务板块均已实现盈利，目前和小分子业务尚存在一些差异。从中期来看，新兴业务各板块的毛利率将逐步靠近并达到公司平均水平。

7、请问公司在新兴业务拓展上的竞争优势是什么？

第一，公司依托在小分子领域多年的质量管理、运营体系等积淀和形成的良好的市场口碑和客户信誉，强势开拓新兴业务，实践证明，公司可以成功将小分子领域积累的优势快速复制到新兴业务发展当中；第二，公司大力发展制剂、临床 CRO、等业务并通过战略投资介入临床前 CRO 业务，形成为客户提供一站式服务的优势；第三，公司坚持长期主义并有足够的耐心

保持新技术投入，坚持技术驱动，为业务持续发展提供重要支撑。

8、请问公司是否感受到来自行业中的价格竞争压力，公司的价格策略如何？以及如何展望国内外的竞争态势。

海外市场没有感受到明显的压力，而且大客户呈现强劲态势。CDMO 从来不单纯靠价格竞争，临床阶段项目关注于速度和效率，商业化项目更关注于质量和稳定，更重要的还需要有雄厚的技术能力。公司从客户行为观察来看，大客户正在加强加深合作，这也增强了我们的信心。国内市场受到投融资环境的影响，部分项目存在价格竞争，但公司从不主动发起价格竞争，主要还是根据项目特点灵活调整价格策略。

9、公司小分子业务中来自大客户的占比较高，有无对地缘政治方面的担心？

从客户行为和沟通的情况来看，海外大客户的项目在陆续增多，合作在逐步加深。例如公司新承接某大型跨国制药公司 API 验证项目，这也意味着公司已进入该客户核心 API 商业化供应商体系，进一步加深了客户粘性与合作深度。公司目前尚未感受到国际形势对大客户的影响。

10、大制药公司作为公司主要收入来源，公司采取怎样的策略实现持续的收入增长？

受益于大订单的出色执行效应，市场口碑显著提升，公司与大制药公司的合作深度持续推进，商业化项目以及 API 合作机会得到拓展。同时，公司着力进行重点市场的大客户开拓，例如日本市场在经过多年耕耘后，交付商业化订单并逐步打开大客户市场，今年有望继续保持强劲增长。另外，公司强势布局重磅项目，为公司长期稳健发展提供基础。

11、请问公司是否有海外产能布局计划？

公司关注并积极寻求海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，主要关注对于公司目前

	业务有所补充和加强的领域。
附件清单(如有)	1、投资者关系活动记录表附件之凯莱英 2023 年 5 月 4 日特定机构调研演示资料
日期	2023 年 5 月 5 日