

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：2023-006

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、中金公司、中信证券、国盛证券、中信建投、高盛证券、华泰证券、国金证券、海通证券、野村证券、富达基金、华宝基金、鹏华基金、建信基金、招商基金、华夏基金、富国基金、嘉实基金、易方达基金、交银施罗德基金、华商基金、中银基金、平安基金、泰康资产、高毅资产、红杉资本、MorganStanley、Boyu Capital、AIHC 等 150 余家机构，共计 400 余人。
时间	2023 年 10 月 31 日 8: 00-9: 00
地点	通讯参会
上市公司接待人员姓名	董事、首席财务官 张达先生 高级副总裁兼董事会秘书 徐向科先生 投资者关系执行总监 夏璐女士

投资者关系活动
主要内容介绍

一、 公司 2023 年三季度业绩介绍

各位投资者朋友，早上好！

2023 年 1-9 月，公司实现营业收入 63.83 亿元，同比下降 18.29%，归属于上市公司股东的净利润 22.10 亿元，同比下降 18.77%，主要系去年同期大订单大规模交付。若剔除大订单影响，公司营业收入同比增长 24.51%。2023 年 1-9 月，公司毛利率 54.1%，同比提升 7.2 个点，主要系汇率正向贡献、大订单带动整体毛利率提升以及严格管控各项成本所致。

伴随大订单退潮，公司锚定“持续做深大客户、全力开拓中小客户、扩大欧洲及日本市场、成本控制与效率提升”的经营方针，持续推进“双轮驱动”战略。2023 年 1-9 月，公司小分子业务剔除大订单影响同比增长 25.45%，其中，来自跨国制药公司收入同比增长 66.51%。2023 年 1-9 月，新兴业务实现收入 8.13 亿元，同比增长 21.05%，主要系国内市场受到资本寒潮影响，增速有所放缓，但公司将持续全面拓展新业务板块，力求多点开花。成本管控作为公司的重点管理工作，相较历史水平，今年前三季度各项费用得到有效控制，未来将继续保持技术研发投入、严格管控费用。

详情请查阅附件《2023 年 10 月 31 日凯莱英特定机构调研演示资料》

二、 投资者问答交流

1、 请问公司第三季度在手订单趋势以及未来订单展望

截至三季度末，公司在手订单（剔除大订单影响）金额环比和同比均有所增长，单季度新签订单增速超历史水平；来自跨国制药公司、海外 Biotech 中后期项目明显增长。国内市场受资本环境影响，恢复尚需时间。

2、 请问公司资本开始规划，尤其是小分子产能未来建设怎样计划？

公司前三季度资本开支为 8.25 亿元，预计全年不超过 15

亿元，更多向新兴业务倾斜。随着大订单交付完成，现有小分子产能能够满足明年的整体需求。泰兴小分子生产基地正在建设中，未来公司将着重提高效率，并根据业务发展需求，通盘考虑后制定小分子产能的投建计划。

3、请问公司产能利用率处于什么样的水平？

今年四季度产能利用率较高，处于饱和状态。

4、公司近期参加了 CPhI 欧洲展会跟客户深度交流，能否分享一下客户最新需求的边际变化，包括具体区域和细分领域的需求，交流过程中客户最看重凯莱英的差异化优势有哪些？

本次欧洲 CPhI 会议不仅有欧洲客户，也聚集了诸多美国的跨国制药公司和 Biotech 客户，公司切身感受到商务往来活动恢复正常后，客户寻求合作的热情高涨。公司在大订单高质量交付的示范效应下，海外客户对公司在小分子领域的综合竞争力非常认可，对加强合作保持积极态度。客户看重凯莱英在技术创新、成本优化、效率提升方面的优势。此外，公司后续将对重点业务加强人才队伍建设，以支持推进新兴业务拓展海外市场。

5、请展望公司未来毛利率变化趋势

2021-2023 年毛利率处于较高水平，得益于公司自身经营的努力、降本增效措施落地、大型商业化项目毛利率提升以及汇率的正向贡献。展望未来，公司毛利率将向历史年份常规水平区间靠拢。

6、请问公司多肽业务的产能规划以及订单情况

公司加快多肽业务发展，计划明年上半年固相合成产能增加至 10,000L，可满足百公斤级别的固相多肽商业化生产需求。公司土地和厂房储备充足，且设备国产化程度高，不存在供给瓶颈，后续根据商业合作进展情况，可快速推动产能扩充。

公司在继续高质量交付在手项目的同时会全力拓展商业

化项目。公司已服务了国内市场处于临床进度领先的相关品种，同时也服务国外大客户的临床后期项目，部分项目已进入验证生产环节。具体客户和订单情况鉴于保密协议原因不便透露。

公司坚持“技术驱动”战略，大力加强技术研发，夯实业务基础，除固相合成产能建设之外，公司推动液相合成、合成生物领域技术建设。此外，公司发挥与小分子领域的协同优势，并根据业务特点加强人才队伍建设，以领先的技术服务能力获取订单并保障在手订单的高质量交付。

7、请公司介绍市场需求情况

跨国制药公司对外包研发和生产的需求依然保持旺盛，与公司合作持续加深，订单陆续落地；海外 Biotech 客户受融资环境回暖催化，需求逐步恢复。

8、请问公司如何看待国内收入和利润率的未来趋势？

公司第三季度的国内收入受到资本环境影响而增速放缓，目前尚未看到趋势性拐点，还需继续跟踪观察市场变化。公司深度耕耘国内市场，储备了多个 NDA 或即将 NDA 的项目，已有部分项目获批上市贡献商业化收入，进入商业化的项目不受融资环境影响，持续为国内业务提供支撑。国内资本市场环境对临床 CRO 业务以及 NDA 前期工作的利润率有一定影响，对商业化项目利润率相对影响有限。并且，公司擅长在商业化订单中发挥技术优势、优化成本，做到商业化项目利润率稳步提升。

9、分季度收入情况来看，公司第三季度收入低于前两季度，请问第四季度任务是否繁重，对于全年业绩是否有信心？

对于 CDMO 企业来说，单一季度的业绩情况并不能反映全年业绩趋势；纵观公司历史业绩，也曾出现过上下半年业绩分布不均衡的情况。公司今年第四季度排产任务较重，有较多后期和商业化项目交付，公司将全力保障订单生产并按照客户的

需求完成供货安排，具有挑战和压力，公司将全力以赴。具体年度业绩请以公司未来披露的年度报告为准。

10、 请问公司在美国、欧洲、日本市场发展情况是否有差异，各区域市场的特点是怎样的？

不同区域市场情况亦存在不同，美国市场是公司创业之初即扎根立足的，公司和一些美国大客户保持常年的深入合作，且订单有自然的演进增长；并且，大订单交付的示范效应有力推进公司在商业化 API 的深化合作；此外，深度合作关系、良好的交付记录也使得客户相信公司在新兴业务领域具有一流的质量管控体系和完善的服务能力，更有利于新兴业务在海外市场的拓展。与跨国制药公司长时间的合作积累以及整体开放的外包态度，公司得到美国 Biotech 市场的关注和认可，使公司在美国市场的竞争力全方位提升。

公司布局日本市场多年，于 2022 年取得积极进展，市场局面已经打开，后续保持良好增长态势。欧洲市场由于本土 CDMO 供应商较多，相对其他区域有一定难度。海外 Biotech 市场逐渐恢复、跨国大制药公司需求强劲，公司以波士顿研发中心为抓手，积极推进海外市场开拓。

11、 请问公司介绍和上海医药战略合作的开展情况

公司依托自主研发的先进制造技术以及多年积累的科技成果转化经验和设备供应、服务经验等优势，在小分子药物、多肽、寡核苷酸、ADC 新药等领域为上海医药提供工艺、生产和 CMC 服务，推动实现产品技术迭代升级，为相关项目提高效率、节约成本、高效赋能。

12、 请问公司今年员工人数规模是多少

公司员工人数较去年同期略有下降，其中有结构性调整，人员向新兴业务倾斜，支持重点业务板块和研发平台建设；小分子业务着重挖掘潜力、提升人效。

附件清单(如有)

《2023 年 10 月 31 日凯莱英特定机构调研演示资料》

日期	2023 年 10 月 31 日
----	------------------