

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：2024-002

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：中信证券、国盛证券、中欧基金、汇添富基金、招商基金、富国基金、易方达基金、嘉实基金、建信基金、兴全基金、高盛证券、中信里昂证券、中信建投证券、中金公司、华泰证券、广发证券、西南证券、平安医药、太平洋医药、野村证券、摩根士丹利、贝莱德资产、红杉资本、HSBC、UBS、Macquarie、Point72、高毅资产等 100 余家机构，共计 180 余人。
时间	2024 年 3 月 28 日 20:30-21:30
地点	通讯参会
上市公司接待人员姓名	董事、联席首席执行官 杨蕊女士 董事、首席财务官、首席运营官 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 年度经营情况介绍

2023 年是公司上市以来面临挑战最大的一年，行业处于深度调整中。对于公司而言年初到年末有两个比较大的调整，一个是大数据的交付全部完成，另一个是国内市场的复苏没有预想的恢复快。面临诸多的挑战，公司各业务板块依然表现出了很强的底蕴和韧性。

小分子业务依靠海外大客户和商业化项目的积淀，保持积极稳健发展态势。剔除大数据后收入同比增长 47.13%；后端商业化项目和跨国制药公司客户需求持续增长；在手订单中临床阶段 PPQ 项目达 28 个为后续提供增长引擎。

新业务虽然增速放缓，但取得诸多新的突破，例如：多肽第一个进入 NDA 项目，制剂业务顺利通过第一个上市核查项目和商业化里程碑，生物大分子获得 BLA 项目、RDC 新领域和海外市场破冰，新技术输出业务首年商业化收入过亿等。报告期内，公司采取各项措施提高经营效率、控制成本，并夯实新业务交付能力，全面提升公司竞争力。

详情请查阅附件《2024 年 3 月 28 日凯莱英特定对象调研演示材料》。

二、 投资者问答交流

1、公司给出的 2024 年经营展望是基于什么假设；生物安全法案是否对公司经营产生影响？

公司 2024 年经营展望主要源于以下两个方面的假设：一是基于公司目前在手订单情况进行推算；二是基于今年国内融资环境仍然处在低迷状态、海外 Biotech 融资恢复比较缓慢，增长主要来源海外大客户和商业化项目。

关于生物安全法案，首先，法案本身不涉及公司，公司也没有从事法案中所涉及的业务领域。其次，从和客户合作层面，目前与客户的商业合作和洽谈均在正常进行，未受此事件影响。公司也将继续有针对性地采取以下应对措施：

第一，继续坚持 CDMO 企业定位，为创新药公司提供专业服务和帮助，做海外生物医药产业朋友而不是对手；

第二，加快海外建设布局，一是加快欧洲小分子研发-商业化生产的产能落地，这个不仅是为了分散地缘政治风险，也是为了承接更多海外客户 API 项目，这是行业发展深化合作的必然需求；二是加快波士顿研发中心业务推进，以此为支点承接更多海外 Biotech 客户项目；三是考虑未来在海外低成本地区布局原料生产。

2、是否体会到投融资情况改善，具体影响在哪个阶段项目？

公司感受到行业仍处于调整期，海外 Biotech 融资初步回暖，但长期恢复情况尚需观察，订单的恢复也需要时间；国内融资部分热点领域有所增长，但仍未全面走出低迷时期。跨国大制药公司不受投融资周期性影响，除个别管线调整，整体需求持续增长。

分项目阶段来看，自 2023 年第四季度至今，临床前和临床早期客户询单增多，尤其在化学大分子、ADC 领域。

我们难以预测行业投融资拐点何时到来，但创新药专业化分工的趋势未曾改变，公司将坚定发展战略，积极拓展业务增量，并扎实做好每个订单的交付，全面提升公司综合竞争力。

3、小分子业务未来 3 年发展趋势判断，全球平均增速，公司预计自己的增速，MNC，海外 biotech 和国内分别的增速？

小分子全球行业增速尚缺乏权威统计数字，参考第三方行业报告可见，全球小分子研发管线保持增长以及外包渗透率持续提升，公司剔除大订单后小分子业务增长趋势向好。长期来看，伴随投融资改善改善、项目持续进入后期及商业化、API 项目深化合作等，将迎来业绩收获。

4、GLP-1/多肽的能力建设和竞争优势？

多肽业务及 GLP-1 相关领域是公司的战略重点，公司将

在以下方面大力推动能力建设：

第一、产能方面：加快多肽商业化产能建设，预计到 2024 年 6 月底达到 14,250L，以满足商业化项目需求；

第二、技术能力和交付能力：在多肽领域技术要求较高的分析、分离纯化领域，公司已拥有团队、经验和工艺等全方位的积累，也将持续巩固和沉淀各项交付能力；同时，着眼于新技术储备，包括液相合成、酶法的合成，酶和液相合成组合等效率更高的合成方式。

总体而言，公司在该领域有多年积累的高质量订单交付记录、成熟完善的管理体系、充足的产能保障、领先的技术能力、前瞻新技术储备以及通过技术优化成本的成熟案例及丰富经验，具有较强的竞争优势。

5、多肽业务订单放量的时间点，毛利率水平？

从供给端看，该领域的产能需求大，目前存在产能缺口，具有商业机会。公司大力推进产能落地，并严格保证在手首个 NDA 项目的高质量交付。新业务板块尚处在快速推进过程中，公司对业务板块毛利容忍度高于成熟的小分子业务，多肽业务整体资产周转率水平尚可，加之技术手段也可提高合成效率降低成本，随着产能利用率提升，多肽业务毛利率仍有提升空间。

6、海外产能布局针对哪些需求，和国内产能如何协同发力？

关于海外产能，公司首先关注小分子业务方面，一是加大承接海外客户 API 订单，以进一步加深合作；二是小分子业务管理体系较为成熟，完成海外团队融合更加顺畅，更快实现合并后整体效益最大化。同时，公司也将研判新业务板块在海外布局的机会。

上述投资布局计划尚处于考察阶段，且执行周期较长，尚具有较大不确定性，具体决策及实施落地情况请以后续公告为准。

	<p>7、近期看到国内创新药鼓励政策陆续出台，请问在在业务端是否有感受到需求变化？</p> <p>鼓励政策对行业发展具有推动作用，原创性和创新性项目有回暖趋势，尤其热门靶点和头部公司积极推进研发管线将有更强的动力，催生新的国内市场新的需求，公司也将把握机会继续深挖国内市场。</p> <p>8、请问 2024 年业绩驱动来源？</p> <p>海外市场，特别是跨国制药公司持续增长的需求是公司主要业绩驱动因素；另一方面，新兴业务也具有潜在增长点，包括 GLP-1、ADC、小核酸，以及新技术输出业务等都释放出更大发展空间。</p> <p>三、 管理层总结</p> <p>感谢所有股东、分析师及关注凯莱英的同仁们，大家长期关注并支持凯莱英的每一步发展，给了我们前行的动力！2023 年是凯莱英成立 25 周年，也是挑战非常大的一年，在经历了公司一个超长期的增长周期后，2023 年是公司十几年来第一次出现收入下降。2024 年依然有很多挑战和压力，将更加比拼公司的战略定力和韧性。公司一方面将加快海外布局、拓展新客户新业务，另一方面继续扎扎实实做好每一个项目的交付，持续提升效率，这些也是公司 25 年来持续在做的，有此依托，公司将会迎来新的机遇！</p> <p>最后，再次感谢大家的关注！凯莱英将与广大支持者和投资者一道，直面行业挑战，怀揣梦想而行。谢谢大家！</p>
	《2024 年 3 月 28 日凯莱英特定机构调研演示资料》
日期	2024 年 3 月 29 日