

证券代码：300759

证券简称：康龙化成

康龙化成（北京）新药技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-01

投资者关系 活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及 人员姓名	高盛证券、浙商证券、中金证券、长江证券、招商证券、野村证券、招商国际、华泰证券、海通证券、中信建投、广发证券、平安证券、中信证券、国金证券、兴业证券、浙商证券、易方达基金、招商基金、诺安基金、华夏基金、富国基金、汇添富基金、广发基金、光大保德信基金、新华基金、建信基金、英大信托、兴业国际信托、雪石资产、淡水泉投资、高毅资产、红杉资本等 200 余家机构 300 余名参与人员
时 间	2024 年 3 月 28 日 09:00-11:30
地 点	公司会议室
上市公司接待人 员姓名	首席财务官、董事会秘书：李承宗先生
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>第一部分：公司管理层对 2023 年年度报告进行分析解读。</p> <p>2023 年是充满挑战的一年。在如此纷繁复杂的局面下，公司国际化、全流程一体化的平台，依旧展现了强大的韧性，业绩保持了稳健的增长，并进一步深化了全球客户的覆盖，持续服务全球新药研发。</p> <p>1、2023 年度整体情况</p> <p>2023 年，公司实现营业收入 115.38 亿元，同比增长 12.39%。归母净利润 16.01 亿元，同比增长 16.48%。经调整非《国际财务报告准则》归母净利润 19.03 亿元，同比增长 3.77%（剔除生物资产公允价值变动导致的 2022 年同期利润高基数的影响同比增长 11.37%）。</p>

2023 年度，公司服务于超过 2,800 家全球客户，其中使用公司多个业务板块服务的客户贡献收入占公司营业收入的 74.89%。公司全流程一体化的服务优势越发明显，市场份额持续提升。公司新增客户超过 800 家，贡献收入占公司营业收入的 7.44%；原有客户贡献收入占公司营业收入的 92.56%，同比增长 12.69%。从客户类型看，公司来自于全球前 20 大制药企业客户的收入同比增长 14.90%，占营业收入的 14.93%；来自于其它客户的收入同比增长 11.96%，占公司营业收入的 85.07%。从客户地域分布，公司来自北美客户的收入同比增长 11.39%，占公司营业收入的 64.14%；来自欧洲客户（含英国）的收入同比增长 24.35%，占公司营业收入的 15.99%；来自中国客户的收入同比增长 5.02%，占公司营业收入的 17.12%；来自其他地区客户的收入同比增长 22.98%，占公司营业收入的 2.75%。

2、2023 年各业务板块经营情况

实验室服务：营业收入 66.60 亿元，同比增长 9.38%；毛利率 44.28%
实验室服务收入中生物科学服务占比超过 51%。

CMC（小分子 CDMO）服务：营业收入 27.11 亿元，同比增长 12.64%；毛利率 33.68%。

临床研究服务：营业收入 17.37 亿元，同比增长 24.66%，毛利率 17.05%，较去年同期提升 5.59 个百分点。

大分子和细胞与基因治疗服务：实现营业收入 4.25 亿元，同比增长 21.06%，毛利率-8.30%。

第二部分：问答环节

问：关于海外和国内业务发展趋势展望？

答：我们观察到客户询单、访问回暖的迹象。新签订单角度，1-2 月同比有比较好的增长。客户从询单、访问转化为新签订单需要一个过程，预计下半年会更好一点。分地域看，海外业务恢复更明显一些，国内方面的业务恢复仍有一定压力，但最近看到国内方面有鼓励新药全产业链的政策可能会在后面出台，后续伴随这些政策的落地和实施，有望带动中国客户行业回暖。

问：2023年工艺验证增加了14个，如何预期后期项目的体量？产能利用率的爬坡节奏？

答：2023年小分子CDMO业务稳健增长，主要来自项目由前期向中后期推进。未来，后期项目收入占比会逐渐提高。

29个验证和商业化项目，第一是前期积累的项目到了III期和NDA，第二还是得益于海外尤其是英国的并购，带来了商业化品种的贡献。往后致力于紧密跟随客户项目进展，希望早期项目在向后端推进过程中，公司能为其继续承接和放大；同时伴随行业的逐渐回暖，亦期待早期项目数量回暖。

问：四季度小分子CDMO毛利率提升的原因？

答：主要是小分子CDMO业务由于其业务属性，会有集中交付，23年四季度有集中交付，单个季度的毛利率波动，是正常的。

问：关于临床研究服务增长预期？

答：公司临床研究服务整体保持了稳健增长。其中35%的收入来自海外，且海外临床保持了较好增长。国内方面SMO价格和订单都比较稳定，预计能保持增长趋势；国内临床CRO方面，从2023年开始，存在订单价格压力，但整体还有提高人效的空间。今年临床希望在去年减亏的基础上，实现盈亏平衡或者盈利。

问：SMO业务人员扩充方面的计划？

答：公司SMO团队与中国超过120个城市的600余家医院和临床试验中心合作，正在进行的项目超过1,450个。考虑到SMO业务属性，预计2024年会在一定的地域有少量补充，以满足客户对临床研究现场管理服务的需求。

问：安评业务市场空间广阔，查尔斯河等海外供应商市场份额占比高，公司后续投入的安评能力和产能，在国际竞争上，竞争力的体现？

答：公司安评服务很早就获得了海外的资格认证。原来没有看到安评业务大规模转移到中国，现在看到一些机会慢慢可以推广到核心客户那里，但这需要比较漫长的一个过程。随着过去项目的累积和技术服务能力的不断完善，逐步形成技术服务优势向外推广。现在安评业务

	<p>需求与过去也不太一样，越来越多课题是新分子类型，ADC，多肽，CGT 等新领域课题，除了传统安评服务能力需求之外，分析难度也比较大，公司希望持续完善和加强这部分能力来巩固优势，争取在新分子课题方面为客户服务。</p> <p>问：关于 2024 年收入指引以及资本开支计划？</p> <p>答：2024 年业绩会持续增长，预计实现收入端 10%以上的增长。资本开支预计比 2023 年的 28 亿减少 1-2 亿，目标实现自由现金流为正。</p> <p>问：关于 2023 年年底在手订单情况？</p> <p>答：2023 年年底在手订单同比 2022 年有中个位数增长。公司相信市场的压力和挑战是暂时的，而人类对健康和长寿的追求是永恒的。医药健康行业会持续发展。目前，全球投融资市场已经出现好转迹象，客户需求也已经初步呈现出回暖的积极信号。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>1、2024 年 3 月 28 日投资者关系活动记录表附件之演示文稿（中文版）</p> <p>2、2024 年 3 月 28 日投资者关系活动记录表附件之演示文稿（英文版）</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 3 月 28 日</p>

注：本记录表有若干前瞻性陈述，该等前瞻性陈述并非历史事实，乃基于公司的信念、管理层所作出的假设以及现时所掌握的资料而对未来事件做出的预测。尽管公司相信所做的预测合理，但是基于未来事件固有的不确定性，前瞻性陈述最终或变得不正确。前瞻性陈述受到以下相关风险的影响，其中包括公司所提供的服务的有效竞争力、能够符合扩展服务的时程表、行业竞争、紧急情况及不可抗力的影响。因此，投资者应注意，依赖任何前瞻性陈述涉及已知及未知的风险。本记录表载有的所有前瞻性陈述需参照本部分所列的提示声明。本记录表所载的所有信息仅以截至本次投资者活动召开当日做出为准，且仅基于当日的假设，除法律有所规定外，公司概不承担义务对该等前瞻性陈述更新。