

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：2024-005

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、平安证券、中信建投证券、华泰证券、中信证券、广发证券、兴业证券、海通证券、国盛证券、上海东方证券、野村证券、中欧基金、中金基金、银华基金、汇添富基金、兴证全球基金、鹏华基金、嘉实基金、招商基金、富国基金、摩根士丹利基金、红杉资本、上海高毅资产、贝莱德基金、Capital、3W Fund、Fidelity、POINT72、Schroder、JP Morgan、HSBC 等 100 余家机构，共计 246 人。
时间	2024 年 8 月 29 日 8:00-9:00
地点	通讯参会
上市公司接待人员姓名	执行董事、联席首席执行官 杨蕊女士 执行董事、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 2024 上半年经营情况介绍

2024 年公司持续升级优化管理运营体系，加快海外布局以及多肽产能建设，强化头部客户带动力，积极拓展海内外市场。尽管行业仍面临诸多挑战，但国际制药行业专业化分工趋势未发生改变，医药外包服务渗透率仍在提升。2024 上半年，公司新签订单同比增长超过 20%，且二季度较一季度环比有较大幅度增长，其中来自于欧美市场客户订单增速超过公司整体订单增速水平。截至 2024 年半年报披露日，不含本报告期已确认的营业收入，公司在手订单总额 9.7 亿美元。

2024 年上半年，公司实现营业总收入 26.97 亿元，同比下降 41.63%，剔除大订单影响后同比增长 0.8%。其中，小分子 CDMO 业务剔除大订单影响后仍保持同比增长 2.49%；新兴业务收入主要受国内生物医药融资复苏不及预期，营业收入同比下降 5.77%。

详情请查阅附件《2024 年 8 月 29 日凯莱英特定对象调研演示材料》。

二、 投资者问答交流

1、请问公司新签订单增长的主要驱动因素以及在市场开拓方面有哪些措施？

公司上半年新签订单增长的主要驱动力来自以下几个方面：

- 1) 小分子临床后期项目和商业化项目订单持续签订；
- 2) 化学大分子业务订单增长较快，新签订单整体超过 50%，多肽业务新签及在手订单均大幅增长这一态势还在延续，前 8 个月新签订单金额已超过去年全年订单金额；
- 3) 欧美市场依然保持良好态势，化学大分子、生物大分子均有欧美订单落地；

在市场开拓方面，公司在以下方面持续发力：

- 1) 海外市场，特别是新业务板块；

2) 中后期项目, 包括新业务中的生物大分子 BLA 订单等。

2、客户签单是否因受到地缘政治影响而有合作决策的变化, 以及未来趋势如何?

目前看客户会关注地缘政治的影响, 也会了解公司的应对方案。客户在合作行为上没有明显变化, 从公司已披露的订单增长情况也能佐证这一点。另外, 欧美客户中偶有订单波动情况的, 也多是源于客户收缩预算、管线策略调整等因素。

从我们推进海外产能建设工作调研过程来看, 对比其他国家和地区, 中国 CDMO 公司在技术能力、供应链网络、成本效率等多方面具有显著的综合竞争优势, 短期内中国 CDMO 公司的可替代性是较低的。

3、观察到公司上半年商业化 CDMO 业务和海外业务两个口径的毛利率达 50%, 请问小分子业务毛利率是否企稳? 该毛利率水平是否可持续?

公司上半年小分子业务实现 47% 的毛利率, 取得不俗表现, 主要源于几个方面:

1) 公司非常重视运营效率的提升和严格的成本控制, 上半年生产成本较去年同期有所下降;

2) 海外部分大项目通过新技术应用, 持续进行工艺优化, 对毛利率有积极贡献;

3) 大订单结束形成的产能空间虽然仍有所存在, 但主要矛盾已经基本化解。

下半年小分子生产饱和度会高于上半年; 毛利率同样受项目结构影响, 下半年高毛利项目交付数量和占比尚不确定。另外, 海外市场也一直保持不错的毛利率水平。整体来看, 全年毛利率基本企稳, 公司有信心保持未来毛利率稳定。

4、请问英国 Sandwich site 目前人员数量、项目情况进展、全年业绩预期、商业化产能的规模和建设周期如何?

Sandwich site 目前有员工 80 人左右, 该基地于今年八

月份正式投入运营，目前已经陆续有客户访问和询价，预计9月开始有订单。该基地今年主要处于投入期，自客户审计到项目引入和最终交付存在一定周期，预计到明年会有更多项目和收入。

Sandwich site 的重要意义在于，一方面可以很好起到欧美客户引流效果，团队也非常优秀，大多都有十年以上的丰富经验，在药物合成、高通量工艺筛选、分析开发等方面具备国际一流水平；另一方面也为我们欧洲布局提供了一个战略支点，公司将以此为依托进一步推进海外商业化产能建设。同时，也将通过 Sandwich site 进一步推广我们的连续性反应、酶技术等为代表的新技术在欧美市场应用。

关于海外商业化产能的建设，公司将稳中推进，也在同时关注一些并购的机会。从整体上看，未来推进产能建设规模不会特别大，更多是要着眼于落地海外商业化项目和锁定欧美客户的合作，大规模生产主要还是在国内。

5、请对上半年新签订单按照区域、客户类型、及疾病领域做个大概拆分，以及下半年主要驱动业绩增长的业务类型预期有哪些？

区域角度：上半年欧美市场新签订单增速同比高于公司整体新签订单增速，国内市场新签订单亦有所增长，但低于整体增速。

客户类型角度：大制药公司新签订单增速高于公司整体订单增速，中小制药公司低于整体增速。

业务板块角度：报告期内，小分子新签订单增速超过 20%，化学大分子新签订单增速超过 50%。

预计下半年小分子业务的增长将主要得益于临床中后期阶段项目的驱动；新兴业务整体收入情况会好于上半年，全年争取保持同比正向增长。

6、请介绍新技术输出业务的服务方式和客户发展情况。

今年是连续反应技术对外技术输出业务的突破之年，上半年实现收入将近 5,000 万元。公司的连续反应技术输出业务可向市场提供“化学工艺研发→工艺包设计→连续反应中试→申报服务(首次工艺论证等)→连续反应系统及设备设计制造→协助生产装置安装调试”等全流程定制化服务，致力于提供精细化工一站式的连续化解决方案，助力医药、农药、材料、助剂等提质增效，促进行业安全、绿色、健康、高效发展。

上半年，公司大力开拓新客户，新客户接触超过 400 家，目前进入到商业化潜在合作机会、深入洽谈的客户近 15 家。公司在交流和业务拓展中能感受到虽然部分企业受目前经济大环境影响偏审慎但是我们也看到国家政策层面正在大力推进的落后设备更新和消费品以旧换新的“两新”工作，为公司的新技术及新装置输出业务带来更大机遇。下半年，公司一方面将继续加快公司内部 CDMO 服务项目的新技术和新装置的大规模应用，另一方面坚持“拓市场+重交付+立标杆+保优势”的原则继续拓展国内外市场，专注订单签订与交付，始终保持公司在连续反应技术、酶技术等方面研发及应用领域的优势。

7、请介绍公司多肽业务的产能规划、项目及客户开拓进展情况，并对下半年又怎样的展望和规划？国内新兴业务板块下半年的展望规划是怎样的？

多肽业务是公司重要的战略布局板块。

产能方面：公司快速扩展产能，2024 年中多肽固相合成总产能达 14,250L；未来将根据重点项目的推进和商业化预期来匹配新增产能计划。

项目交付及技术积累方面：公司此前在多肽项目上有比较多的交付记录，并持续积累行业声誉；已助力国内重要客户 GLP-1 多肽项目动态核查顺利通过，意味着公司在商业化领域获得良好的业绩记录。除了固相合成技术，公司持续推进新技术应用和工艺开发，酶连接技术在寡核苷酸和多肽固相-液相

合成中的开发和应用，完成酶法从头合成 RNA 和酶法多肽片段连接的底物相关合成工艺开发。

客户开拓方面：除了助力国内重要客户 GLP-1 多肽项目动态核查顺利完成并落地商业化订单，公司在海外大客户重要项目的拓展也取得积极进展，获得多个海外客户的多肽项目，部分项目计划今年四季度进行生产并陆续交付，这也是我们今年下半年主要抓的交付任务，也为大客户的进一步拓展打好基础。

新兴业务整体经营情况预计下半年将好于上半年，争取全年收入实现同比正向增长。新兴业务板块已获得海外项目和商业化收入，未来随着海外客户及商业化项目的增多，能够走出过去面临的挑战。此外，公司自 2021 年启动新兴业务一站式服务平台建设，尤其对中小型客户在快速响应市场需求及提高服务效率方面具有明显优势，今年公司一站式服务订单增长保持积极的趋势，并已有来自一站式服务客户的商业化项目。另外，ADC、小核酸等持续活跃，订单保持良好趋势。

8、请问公司上半年产能利用率以及对全年的展望。

今年上半年公司小分子产能利用率相比于大订单以前的常规水平还略有差距，第一季度产能利用率高于第二季度；下半年预期产能利用率比上半年更饱满。新业务产能尚在爬坡期，未来随着订单规模和项目数量的增长，产能利用率持续释放。

三、 管理层总结

感谢所有海内外投资者、医药分析师团队及广大同仁对凯莱英的关注、支持并见证公司长足的发展与成长。

今年以来，公司虽然面对复杂多变的国际形势、国内及海外 Biotech 融资复苏仍需要时间等多重因素，承担了较大的内外部挑战和压力。但公司坚持稳步推进全年战略发展规划，坚持做好每一个项目交付，坚持苦练内功抓好经营管理，在创新

	<p>药产业链发展逻辑的确定性中应对来自外部的不确定性。公司小分子业务不断夯实，多肽领域带来了巨大的市场增量空间，ADC、小核酸等药物领域持续活跃，新技术输出业务潜力加快释放、合成生物板块平台服务能力进一步夯实，海外布局如期推进，这些都为公司带来了新的机遇。下半年，我们将继续保持战略定力和信心，扎实做好企业经营的点点滴滴，努力为全年工作画上圆满句号！</p> <p>最后，再次感谢广大投资者一如既往的关注和支持！我们将继续笃定信念，一路前行。谢谢大家！</p>
	《2024年8月29日凯莱英特定机构调研演示资料》
日期	2024年8月29日