

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：2024-003

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 checked="" 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	投资者网上提问
时间	2024年4月22日（周一）下午 15:00-16:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长、首席执行官 HAO HONG 2、执行董事、首席运营官、首席财务官 张达 3、高级副总裁兼董事会秘书 徐向科 4、独立非执行董事 孙雪娇
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、美国、欧洲市场收入显著增长，而国内市场收入有所下滑。请问公司在进一步深化与现有国际客户合作的同时，如何调整策略以提升在国内市场的份额？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司自2016年拓展国内业务以来，来自国内客户收入持续增长，2023年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。在行业仍处于调整期的背景下，公司国内客户数量及在手NDA项目订单创新高，随着更多的项目实现商业化上市，来自国内的客户收入将更加持续</p>

稳健，公司也将坚定发展战略，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，感谢您的关注！

2、尊敬的董秘，你好，新兴业务包含哪些领域，增长怎么不及预期

尊敬的投资者，您好！公司新兴业务包括化学大分子、临床 CRO、制剂、生物大分子、合成生物、技术输出业务板块。新兴业务板块在 2023 年度实现收入 11.99 亿元，同比增长 20.42%。感谢关注！

3、公司研发投入占营业收入比例较高，且拥有大量专利及研发人员。请问如何确保研发投入的有效转化，形成持续的技术领先优势？在八大研发平台上，有哪些关键技术和创新成果有望在未来推动业绩增长？

您好！作为 CDMO 行业中的技术领先企业和人才密集型企业，公司凭借深厚的技术实力，为客户带来开发效率和成本效益，成为技术创新的引擎，并致力于发展尖端及未来关键性技术。自公司成立以来，始终坚持高占比的研发投入，持续迭代的研发平台，建立工艺，工程和设备等跨部门合作模式，强化工艺合成路线设计和优化，运用前沿研发手段支持订单执行；持续加强合成生物学技术平台建设，推广技术平台在各个领域的应用，建设合成生物学产品生产能力；在智能化技术应用、数字化平台建设等方面进行重点研发和应用落地，使用先进的控制方法助力智能制造技术升级，推动工厂智能化生产。感谢关注！

4、尊敬的董事长您好！请问近期海外大客户和中小客户的询单情况如何？询单有明显感觉到增加吗？还是减少？

尊敬的投资者，您好！2024 年公司按照既定的计划积极推进常规市场拓展方式，同时采取多渠道多形式全力加速全球市场拓展，目前已取得卓有成效的进展。虽然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。近期来看，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，感谢关注！

5、凯莱英医药集团在小分子 CDMO 业务上取得了核心竞争力，并积极拓展新兴服务领域，如化学大分子 CDMO、临床研究服务等。您对公司未来在这些领域的发展前景有何看法？

尊敬的投资者，您好！近年来全球创新药市场呈现出以大分子药物为热点，小分子药物大容量的市场特点，公司凭借多年积累小分子创新药行业洞察力、技术优势、成熟的研发及生产能力、质量控制运营管理体系和卓越声誉，积极开拓新兴业务领域，已将小分子 CDMO 服务能力扩展至更多类别新药，如多肽、寡核苷酸、单克隆抗体 (mAb)、抗体偶联药物 (ADC) 及信使 RNA (mRNA)，以及其他服务范围，包括化学大分子 CDMO、临床 CRO、制剂 CDMO、生物大分子 CDMO、技术输出和合成生物技术等新兴业务板块发展，并取得卓著成效，铸就专业的全方位的创新药一站式服务平台。未来，公司将继续提升管理运营体系，倾注资源协同，狠抓新兴业务项目交付和能力建设；加快小核酸、多肽、ADC 商业化产能快速落地并在商业化项目承接上取得进一步突破；依托近几年的技术沉淀和业绩记录，协同公司积累的客户资源和口碑，加快新兴业务海外市场开拓；进一步加大连续性反应设备的设计和制造，大力推动连续性反应技术在多个领域的应用和强化连续性反应技术输出的合作模式，在新兴业务收入规模上进一步突破，感谢关注！

6、对部分募集资金投资项目实施主体和项目名称进行变更，这种调整背后的考量是什么？变更后的项目预计何时产生

经济效益，如何评估这些调整对公司长远发展的积极影响？

为进一步优化公司管理和业务架构，提高经营管理效率，切实提高募集资金使用效率，公司对部分募集资金投资实施主体进行变更，相关项目仍在原实施地点建设，募投项目相关的实施内容、方案等均保持不变，目的是进一步提升公司战略新兴业务板块的服务能力，感谢关注！

7、您好！当前 A 股的生态和投资者结构对国外营收高的 CXO 企业很不友好，低估值不但打击了长期股东的信心也抑制了股权激励的效果，公司如何促进基本面与股价的良性循环？

尊敬的投资者，您好！CDMO 企业在压缩创新药研发周期、加速新药上市和降低商业化上市新药的生产成本方面优势明显，创新药外包专业化分工是难以逆转的趋势；公司所处创新药产业链中一环，关乎全球制药工业健康发展和广大病患的切身利益。同时，随着公司综合竞争力以及行业声誉日益提升，与国际制药巨头、生物技术公司合作不断深化。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，希望公司业绩保持持续稳健的态势，感谢您的关注！

8、您好，2024 年是公司第一个完全剔除新冠大订单后的自然年，请问公司对于未来三年(2024 2025 2026)的业绩复合增速的预期是多少，在以 2023 年剔除大订单后业绩基础上，能否回归至疫情前的业绩复合增速呢？

在行业仍处于调整期的背景下，2024 年度力求扣除大订单收入实现 15%-25%增长。公司也抓住大订单高质量交付后的积极催化作用，正在持续拓展市场和项目，即便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，希望公司业绩保持持续稳健的态势，感谢您的关注！

9、领导，您好！我来自四川大决策，公司采用生物技术开发的司美格鲁肽原料药完成 FDA 的 DMF 备案，多肽业务是公司的战略重点，请问公司产品是否有在减肥药方向应用吗？

尊敬的投资者，您好！公司采用生物技术开发的司美格鲁肽原料药已经完成 FDA 的 DMF 备案。未来，如该备案可在相关药物申报中被直接引用，可进一步缩短审查和评估时间，简化相关流程，加速项目申报获批进程。凯莱英坚持技术驱动、引领创新，聚焦于创新药 CDMO 业务领域，在制药领域相关合成技术方面持续发力，并不断开发先进工业技术。合成生物技术平台通过高效的菌株库及高通量细胞筛选技术，快速建立了高效的相关微生物表达体系，发酵产量处于行业领先水平。公司技术平台持续迭代，对新的药物类型及合成工艺不断突破；未来，凯莱英将以国际领先的合成生物技术能力聚焦多肽药物领域。感谢您的关注！

10、股份总额减少、回购股份及限制性股票注销等情况对公司的股权结构产生了何种影响？这些变动如何有助于优化公司治理结构，维护全体股东特别是中小股东的合法权益？

您好！基于对公司未来发展前景的信心以及对公司价值的高度认可，为维护全体股东权益，增强投资者信心，稳定及提升公司价值，结合公司经营情况及财务状况等因素，同时为进一步建立健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，依据相关规定，本次回购 A 股股份将用于后续实施员工持股计划或者股权激励及注销减少注册资本。未来公司将严格执行回购计划，完成回购后将部分回购股份予以注销，将增厚每股收益率和提升每股净资产，符合全体股东的利益。感谢关注！

11、公司是否和礼来减肥药合作？

尊敬的投资者，您好！公司战略性储备潜在重磅项目，服务项目覆盖诸多热门靶点或大药靶点，为持续获取重磅药商业化订单提供项目储备。公司严格遵守行业保密约定，具体药

物信息不便回复，具体经营信息请以公司信息披露为准。感谢关注！

12、洪总，您好！公司对特定原料药的生产都会针对性的开发制造工艺装置？去年和前年的大订单生产完成后，投资的生产装置还可以用于其他品种的原料药生产？

尊敬的投资者，您好！小分子化药的传统生产设备均是柔性较强的通用型设备，连续性反应产能更具转换的灵活性。感谢您的关注！

13、请问，公司现在 glp 产能是否已经达产，产能利用率是多少？下半年是否还有多肽产能投放？

尊敬的投资者，您好！公司加快多肽商业化产能建设，以支撑持续开拓多肽商业化生产外包业务，截至公司 2023 年度报告披露日，固相合成总产能有 10,250L，预计到 2024 年 6 月底达到 14,250L，以满足客户固相多肽商业化生产需求。感谢您的关注！

14、尊敬的公司领导您们好，请问截止到目前公司的股东人数是多少

尊敬的投资者，您好！请发送您的持股证明文件以及身份证扫描件到公司证券部邮箱（securities@asymchem.com.cn）进行查询，感谢您的关注！

15、分红什么时候落实？

您好，2023 年度利润分配预案尚需提交年度股东大会审议后实施，还请持续关注公告信息。谢谢

16、2024 现在有多少订单，

尊敬的投资者，您好！截止公司 2023 年度报告披露日，剔除本报告期已确认收入的订单金额，公司在手订单总额 8.74 亿美元。

17、在手订单情况？

回复内容同上问题 16。

18、4 季度为什么利润那么少

您好！作为 CDMO 公司，单季度间业绩情况存在差异，与订单结构、项目交付、期间费用等均有关系。例如：一方面大订单项目于 2023 年度前三季度集中交付完毕，对第四季度收入产生影响。同时同期管理费用、销售费用等期间费用和第三季度大体相当；另一方面，毛利率水平也会受到业务结构、成本等多重因素的影响，由于毛利水平较高的大订单于 2023 前三季度交付完毕、以及新兴业务尚处于成长阶段，故影响第四季度整体毛利率表现。

未来公司将全力开拓新业务新订单，提升管理效率、控制成本，扎实做好项目交付，推动公司整体盈利能力的再平衡。感谢您的关注！

19、公司一季度是盈利吗？盈利多少？

您好！关于公司业绩情况，请以后续披露的 2024 年第一季度报告为准！感谢关注！

20、重点说明一下公司 4 季度净利润为什么这么低

回复内容同上问题 18。

21、尊敬的公司领导，去年年报中四季度数据较往年四季度异常，利润率极低，导致二级市场股价走势大滑坡，投资者风声鹤唳，请问公司如何做好投资者的沟通工作，维护股东利益。

公司始终重视投资者利益，为实现公司经营发展质量、投资价值以及可持续发展水平的提升，积极维护市场稳定，基于对公司未来发展前景的信心和对公司价值的认可，制定了“质量回报双提升”行动方案，包括聚焦主业，坚持技术驱动发展、双轮驱动的发展战略落地，助力企业保持高质量发展态势、积极拓展客户，致力于成为“全球药品研发生产的合伙人”等具体内容。感谢关注。

22、药明系被美制裁事件对公司会有什么影响？公司会

如何应对？

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不确定性潜在风险，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。

23、请问贵公司回购情况

公司于 2024 年 2 月 29 日召开 2024 年第二次临时股东大会、2024 年第二次 A 股类别股东大会及 2024 年第二次 H 股类别股东大会，审议通过了《关于回购公司股份方案的议案》，根据股份回购方案，公司将采用集中竞价交易的方式从二级市场回购公司 A 股股份，本次回购股份的资金总额将不低于人民币 60,000 万元（含），且不超过人民币 120,000 万元（含）；回购价格不超过 157 元/股。具体内容及回购进展详见刊登在《证券时报》、《中国证券报》和巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）上的相关公告。

24、请公司重点说明一下 4 季度净利润这么低的原因

回复内容同上问题 18。

25、去年四季度为什么利润大幅度下降？

尊敬的投资者，您好！作为 CDMO 公司，单季度间业绩情况存在差异，与订单结构、项目交付、期间费用等均有关系。例如：一方面大订单项目于 2023 年度前三季度集中交付完毕，

对第四季度收入产生影响。同时同期管理费用、销售费用等期间费用和第三季度大体相当；另一方面，毛利率水平也会受到业务结构、成本等多重因素的影响，由于毛利水平较高的大订单于 2023 前三季度交付完毕、以及新兴业务尚处于成长阶段，故影响第四季度整体毛利率表现。

未来公司将全力开拓新业务新订单，提升管理效率、控制成本，扎实做好项目交付，推动公司整体盈利能力的再平衡。感谢您的关注！

26、公司去年在国外市场的收入增长情况比较好，国内收入同比是下降的，是什么原因，是否进一步开拓国外市场给企业能带来更大收益呢

尊敬的投资者，您好！公司积极拓展全球市场，海内外市场并重，坚持“做深”大客户，“做广”中小客户的策略；在提升跨国大型制药公司客户和全球管线渗透率的同时，与知名国内外优秀新兴医药公司、生物制药公司达成多维度的协同合作。受投融资环境影响国内创新药公司研发投入正在逐渐复苏，使得国内业务受到一些影响；但是，凭借在国际市场打磨出一流的质量控制体系和管理服务标准，公司已深度切入国内市场，在研发、生产、运营、市场拓展等均持续发力。感谢您的提问。

27、洪总您好。请问张达这几年对公司和股东做出了什么贡献？可以荣升首席运营官？咱们公司的晋升机制是什么样的？

尊敬的投资者你好。经董事会提名委员会资格审查及第四届董事会第四十六次会议审议，任命张达为公司首席运营官。自 2018 年张达先生加入公司以来，作为核心管理人员，主导财务管理及投融资战略规划制定与实施，参与公司经营发展战略制定；带领公司登陆国际资本市场，完成公司延伸产业链条的历次投资并购；深度参与公司主要业务的经营管理，以

及管理体的持续优化建设。张达先生拥有丰富的公司运营管理经验，其专业知识、业务能力、工作经历及管理经验均能够胜任其所聘岗位。

公司始终秉承“以人文本”理念，注重人才培养及晋升，已建立了完善的人才晋升与发展制度流程，从战略布局及组织发展需要出发，采取多种措施不断优化人力资源配置，助力人才梯队建设，推动人才发展。感谢您的提问！

28、您好。公司调研纪要披露 2024 年一季度末多肽固相合成产能达到 1 万升，计划到 6 月末产能达到 1.4 万升。据公开信息披露，GLP-1 商业化获批的药物只有两个产品。而司美格鲁肽的生产是不用固相合成技术的。我们又没有获得替尔泊肽的商业化生产订单。公司这么早就建了相关的产能，产能利用率一定非常低，折旧必定侵蚀公司利润。这有些违背公司先有订单，再规划建设产能的一贯原则吧。

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，并保证研发进展较快的项目的高质量交付。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。感谢关注！

29、尊敬的公司领导，您们好！公司现在资金雄厚，业务也是多点开花，完成二期回购后，今后公司的回购注销行为会常态化么？能否维持高分红的策略回报股东。

尊敬的投资者，您好！公司已分别于 2022 年、2024 年公告实施 A 股回购计划，其中 2022 年回购计划已经实施完毕，回购金额总计近八亿元，2024 年回购计划正在实施过程中，并将根据规则予以披露进展。未来相关事项安排，请以公司公告为准。

公司经营稳健，并致力于可持续发展，建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制。公司重视对股东的合理投资回报并兼顾公司当年的实际经营情况和可持续发展，分红回报安排将综合的经营业绩、财务状况和发展前景等重要因素上做出安排。感谢关注！

30、尊敬的洪总，您好！公司发展得那么好，估值又极低，请问有国外大药企有意公司的股权么？

尊敬的投资者，您好！公司自成立以来聚焦主业，深耕 CDMO 行业超过二十五年，为国内外制药公司提供从临床前研究到药品上市商业化生产的全链条 CMC 服务。如有相关事项，公司将按规则予以披露。感谢关注。

31、尊敬的公司领导，您们好！请问公司随着新兴业务的发展，整体净利率能维持在 2020 年前的 23%左右么？公司利润在新冠大单退潮后，多久才能重返顶峰？

尊敬的投资者，您好！公司将大力推动降本增效措施，稳步提升小分子业务毛利率，通过提高效率和管理优化严格控制生产成本，进一步通过技术研发降低原料成本；在发展为先的前提下，合理控制新兴业务的各项成本，特别是固定成本的增长；严格控制不必要的各项行政开支，推动公司整体盈利能力的再平衡。未来业绩请以公司后续披露的定期报告为准。感谢关注！

32、洪总您好，药明的员工讲凯莱英 4 年前就投资做大分子 CMO。22 年搞了一二吨发酵罐双抗还污染了，为这事把负责人也裁了。到现在大分子 CMO 产能还接近 0，只能做化学合成 CMO。这是确有其事吗？公司后续如何避免这样的事情？

尊敬的投资者，您好！生物大分子 CDMO 为公司新兴业务板块的战略重点业务，自布局以来快速推进能力建设，取得多个里程碑式成绩与突破。相关产能建设顺利推进，有序投产，通过多次客户的全方位审计以及欧盟 QP 审计等，质量管控及

生产合规水平等得到全面提升及验证,相关产能投放及业务发展内容请查阅公司已披露的定期报告。公司指定的信披媒体《证券时报》《中国证券报》和巨潮资讯网,公司所有信息均以在上述媒体披露的信息为准,请广大投资者勿信谣、勿传谣!感谢您的关注!

33、贵司大订单业务的交易方是否为美国市场客户?

尊敬的投资者,您好!公司已披露经营重大合同的交易对手方为美国某大型制药公司,信用优良,具备良好的履约能力。公司与该交易对手方长期以来一直保持着持续、良好的合作关系。详情请查阅公司分别于2021年11月17日、2021年11月29日、2022年2月21日于巨潮网披露的《关于签订日常经营重大合同的公告》。感谢您对公司的关注!

34、您好,贵公司过去一年国内客户收入在下降,美国和欧洲客户收入上升,请问这背后的原因是什么,公司是否更注重海外市场?

尊敬的投资者,您好!公司积极拓展全球市场,海内外市场并重,坚持“做深”大客户,“做广”中小客户的策略;在提升跨国大型制药公司客户和全球管线渗透率的同时,与知名国内外优秀新兴医药公司、生物制药公司达成多维度的协同合作。受投融资环境影响国内创新药公司研发投入正在逐渐复苏,使得国内业务受到一些影响;但是,凭借在国际市场打磨出一流的质量控制体系和管理服务标准,公司已深度切入国内市场,在研发、生产、运营、市场拓展等均持续发力。感谢您的提问。

35、您好,请问公司对受大订单影响导致净利润减少有什么解决措施?

尊敬的投资者,您好!大订单出色交付的示范效应显现、综合竞争力持续增强,公司所服务项目广度和深度均有提升。大订单交付完成后,公司将进一步升级管理体系,稳步提升业

	<p>务毛利率，通过提高效率和管理优化严格控制生产成本，进一步通过技术研发降低原料成本；在发展为先的前提下，合理控制新兴业务的各项成本，特别是固定成本的增长；严格控制不必要的各项行政开支，推动公司整体盈利能力的再平衡。感谢您的关注！</p>
日期	2024 年 4 月 22 日