

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：2022-02

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、国泰君安证券、中金证券、海通证券、国盛证券、国金证券、华泰证券、中信证券、招商证券、汇添富基金、广发基金、富国基金、华夏基金、Fidelity International、JP Morgan、OrbiMed、Schroders、GIC 等 350 余家机构 380 余名参与人员
时 间	2022 年 03 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：首席财务官兼董事会秘书李承宗先生向参会人员介绍 2021 年年度报告。</p> <p>总体经营发展：公司 2021 年营业收入 74.44 亿元，比上年同期增长 45%，若按照去年同期汇率计算，则营业收入较去年增长 52.25%；经调整的非《财务报告准则》下归属于上市公司股东的净利润预计 14.62 亿元，比上年同期增长 37.40%。经调整后的净利润指标更能反映公司的实际经营表现，把所有投资收入、股份支付都剔除掉，包括可转债等，对利润表有影响的科目也去除了。2021 年公司收入增长强劲，利润稳步提升，经营成效显著，发展持续提升。2021 年，公司客户结构优化，约 90%的收入来自包括全球前 20 大制药企业在内的庞大、多样化及忠诚的重复客户，2021 全球排名前 20 位的制药公司贡献了 18.97%的收入。引入新客户数量超过 800 家。同时公司与客户开展广泛技术合作，</p>

联合发表研究成果，2021年在 *J. Med. Chem.*, *Bioorg. Med. Chem. Lett.* 和 *J. Pharm. Sci.*等国际学术期刊发表文章 29 篇，获得 27 项国内外专利的发明权。2021 年，公司持续加强人才储备，员工总人数达 14923 人。公司高度重视技术与创新，为公司发展带来源源不断的活力以满足客户不断发展的研发需求。2021 年公司持续加大对新技术的投入，并取得技术投入成果。在实验室服务方面，公司的化学反应筛选平台、基因编码化合物库技术平台、化学蛋白质组学平台、人源干细胞诱导的心肌细胞测试 (MEA) 平台、体内影像技术平台、X 射线放疗技术和 3D 细胞微球及类器官筛选平台等均获得全面发展。此外，为持续加强 CMC (小分子 CDMO) 服务的生产服务效率和市场竞争力，公司对已有的流体化学技术和生物酶催化技术的投入，并取得长足进展。同时，公司完善 ESG 治理架构以及开展了信息安全系统的全面提高和升级。2021 年公司各业务板块实现强劲增长，盈利能力持续提升。

分业务板块发展：

- 实验室服务：营业收入 45.66 亿元，同比增长 41.09%。报告期内，中、英、美三地的实验室服务团队协同，为客户提供更灵活更全面的实验室服务。共参与 565 个药物发现项目。为国内医药及生物技术公司开展研究性新药 (IND) 或新药 (NDA) 的临床试验申报 77 个，其中多国 (包括中国、美国和欧洲) 同时申报的项目 56 个。收购肇庆创药和康瑞泰 (湛江)，实验动物供应得到有效保障，公司 NHP 存栏数近 10,000 只。
- CMC (小分子 CDMO) 服务：营业收入 17.46 亿元，同比增长 42.90%。一体化服务的协同效应持续强劲，CMC (小分子 CDMO) 收入中约 80% 来源于药物发现服务 (实验室化学和生物科学) 的现有客户。服务涉及药物分子或中间体 1,013 个，其中临床前项目 754 个，临床 I-II 期 224 个，临床 III 期 30 个，工艺验证和商业化阶段 5 个。遵循最高级别的国际质量监管标准。康龙英国位于 Hoddesdon 的工厂顺利通过了英国 MHRA 的 GMP 检查；国内的生产设施完成包括全球前 20 大制药企业在内的客户 QA 审计 74 次。

- 临床研究服务：营业收入 9.56 亿元，同比增长 51.96%。通过整合各子公司和部门的临床研发能力，优化专家与管理团队的组织构架，在国内形成涵盖临床现场管理、受试者招募、法规注册、医学事物、临床运营、药物警戒、生物分析及临检、定量药理学、数据管理及生物统计、项目管理及质量保障等各功能及业务能力，为客户提供完整、高效、端到端的一、二、三及四期临床开发服务。加深中美两地的紧密合作，为客户开展中美两国间的临床研究与互补性试验提供一站式解决方案。通过收购恩远医药和德泰迈，加强在定量药理学、药物警戒、医学监查、医学策略和医学撰写方面的能力。
- 大分子和细胞与基因治疗服务：营业收入 1.51 亿元。作为公司中长期发展战略的大分子和细胞与基因治疗服务业务于 2021 年开始作为独立板块管理。大分子药物发现服务团队进一步成熟，美国的大分子和细胞与基因治疗实验室服务收入快速增长，市场占有率进一步提高。Pharmaron Biologics UK 已开始承接外部订单。

展望 2022 年，公司将继续保持增长。

第二部分：问答环节

问：海外 biotech 二级市场融资额近几个月下滑，中国新药研发环境也有变化，如何看待对全球 CRO 龙头的影响？

答：从宏观来看，沙利文预测未来五年的全球研发投入会有 6.5% 的复合增长率，药物研发及生产外包服务占比的复合增长率达 12% 左右。从目前反馈看，海外市场环境健康，很多客户在持续推进新药管线，业务需求仍然较大，未来趋势暂时没有看到变化。国内市场正在调整阶段，但这是短期情况，随着国内研发质量与国际接轨，国内客户的研发也不只关注国内市场的可能性，而是全球范围的创新药，这也为 CRO 服务供应商提供了机会。根据沙利文的预测，未来几年的服务外包渗透率将持续提升，尤其临床前阶段，今年外包渗透率 46%，预计五年之后达到 64%。从目前公司角度，客户在美国没有足够研发人员，希望公司

提供更多资源，帮助客户加速研发过程。在宏观 R&D 的投入和外包占比上升趋势角度看，CXO 未来几年业务仍会保持增长。

问：收入端和利润端增速确认，以及展望各板块的收入和毛利率？

答：从目前客户需求看，预计今年公司收入端 30-40% 增长。分业务板块看，实验室服务方面，需求非常多，尤其生物科学服务增长更快；目前公司在布局各地实验室服务，业务量有望进一步提升。CMC（小分子 CDMO）服务增长延续，早期药物发现和工艺研发得到客户认可，未来一到两年会有后续生产服务的项目，能够加快 CMC（小分子 CDMO）的收入增长。临床研究服务方面，随着国内临床服务一体化的继续推进，及客户对中美两地同时开展临床的需求，有望保持增长。虽然近期疫情爆发（吉林、上海等临床资源丰富的地区受限），短期对临床项目推进有影响，但从全年来看仍有信心。大分子和 CGT 服务方面，目前业务体量较小，会继续增长，但对整个集团贡献不大。

问：实验室服务方面公司在各地设立新的实验室，这些实验室是否都有化学和生物科学两类业务，以及各个实验室在人才招聘中具备的优势？

答：新地方建立的实验室先投入实验室化学业务。生物科学自动化程度高，有规模效应，会集中在一起，北京、宁波、西安会继续建设生物科学服务能力。公司新地方建实验室第一个考量因素就是人才可及性，这些新建地点的周边院校资源丰富，目前虽然还在建设期，但已有几百个同事已入职到公司现有实验室（北京、宁波）培训和工作，待新地方实验室建成后转到当地就职。

问：小分子 CDMO 产能未来扩产计划是否有变化？以及公司对行业供需的态度？

答：公司对全球形势长期比较乐观。公司的 CDMO 产能投入是向内看，依据公司早期项目管线研判。首先，目前 80% 以上收入来自临床二期以前，预计有部分早期项目会有后期生产服务需求；其次，公司现有产能规模还不大，绍兴一期投产后能满足未来两年的业务需求；今年开始

设计和建设绍兴二期工程，规模和一期差不多，预计需要两到三年的建设周期。

问：酶催化和流体化学技术平台的搭建情况？

答：自 2020 年组建生物催化部门以来，目前已有近两千个生物催化酶。建立了酶催化剂筛选平台、酶定向进化平台，为多家客户的放大项目筛选出了具有较高转化率和立体选择性的催化酶。公司将继续扩充生物催化剂的种类和数量，进一步完善催化酶筛选和定向进化平台。

流体化学方面，公司建立了全方位的流体化学服务平台。并且建成了全自动控制的连续反应和连续萃取中试装置，可达到吨级生产能力。2021 年借助流体化学技术共完成公斤级以上课题近一百个。2022 年将继续建设流体化学的大规模商业化生产能力，计划在绍兴二期规划建设商业化的车间。

问：临床 CRO 的超前投入影响到毛利率，展望未来毛利率改善的趋势？

答：目前有很多研发课题，有临床需求，客户的临床计划除了中国之外也有海外计划，希望中国和海外同时开展临床，这也是公司在国内国外建立联动服务的原因。国内临床研究服务通过收购恩远医药和德泰迈，加强在定量药理学、药物警戒、医学监查、医学策略和医学撰写方面的能力，未来要把握好医学方面服务能力，帮助客户设计好临床方案；同时通过加入定向药理服务，做好临床前和临床的衔接，整合临床前和临床的注册业务，打通临床前到临床的能力。目前公司国内临床服务已具有比较完整的团队和服务能力，今年的毛利率会有一定提升。

问：公司对大分子和 CGT 业务的定位是什么？以及大分子现阶段的订单来源？

答：大分子和 CGT 服务是公司中长期布局。进一步巩固和强化小分子研发服务领域的领导地位仍是公司的重中之重，是公司发展的基础，对未来发展大分子和 CGT 也比较重要。大分子的服务能力仍处于建设期。

	<p>问：CGT 板块，未来是否会通过并购方式获取 CGT 能力？预计 ABL 明年一季度盈亏平衡，现在预期是否有变化？</p> <p>答：从全球市场看，CGT 领域技术正在快速迭代当中，公司首要目标是紧跟前端技术发展趋势发展，该策略下公司先在海外布局 CGT。对外部并购机会公司保持关注。CGT 方面客户需求较多，很多需求还没被满足。ABL 团队有一个完整的团队和好的技术基础。公司在已有较好起点上，今年计划将在利物浦扩充产能、继续扩招人才，今年还会亏损。如果继续投入，实现盈亏平衡的时点可能会延后一段时间。</p> <p>问：大分子和 CGT 板块的具体拆分和体量规模？</p> <p>答：2021 年大分子和 CGT 的收入 80%以上是我们在美国提供的大分子和 CGT 分析检测服务。今年 CGT 分析检测方面需求仍较多，所以整个美国的实验室都在扩建，预计业务量增长较快。</p>
附件清单（如有）	<p>1、2022 年 3 月 28 日投资者关系活动记录表附件之演示文稿（2021 年度业绩会）</p> <p>2、2022 年 3 月 28 日投资者关系活动记录表附件之演示文稿（2021 Annual Results Announcement）</p>
日期	2022 年 03 月 28 日