

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：2023-04

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、招商证券、国盛证券、中金证券、花旗证券、海通证券、野村证券、招商国际、华泰证券、国泰君安证券、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、天风证券、Zeal Asset Management、UBS、Sectoral Asset Management、华夏基金、中银基金、嘉实资产、东方证券资产、广发基金、易方达基金、华夏基金、泰康基金、建信养老、国寿养老、中国人寿、阳光资产、高毅资产等 300 余家机构 300 余名参与人员
时 间	2023 年 4 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><b>第一部分：公司管理层对 2023 年第一季度报告进行分析解读。</b></p> <p><b>1、2023Q1 整体业绩</b></p> <p>收入端：2023Q1 实现营业收入 27.24 亿元（同比增长 29.53%）。</p> <p>利润端：2023Q1 整体毛利率 35.6%，较 2022Q1 提升了 2.7pct；实现归母净利润 3.48 亿元（同比增长 39.81%），实现扣非归母净利润 3.47 亿元（同比增长 11.74%），经调整 Non-IFRS 净利润 4.38 亿元（同比增长 20.29%）。</p> <p>我们认为，公司在全球布局、全流程一体化的新药研发生产的服务平台，在行业阶段性面临压力期间，仍然继续助力全球客</p>

户，更好、更快、更灵活进行创新药研发和生产。

## 2、分业务板块

**实验室服务：**2023Q1 实现收入 16.53 亿元（同比增长 29.73%），占总营业收入的 61%，毛利率 44.48%（同比增长 2.51pct）。服务员工 9,411 人，较 2022 年 12 月 31 日增加 185 人

**CMC/小分子 CDMO 服务：**2023Q1 实现营业收入 5.98 亿元（同比增长 29.59%），占总营业收入的 22%，毛利率 32.95%（同比增长 4.30pct）。服务员工 4,003 人，较 2022 年 12 月 31 日增加 25 人

**临床研究服务：**2023Q1 实现收入 3.74 亿元（同比增长 41.08%），占总营业收入的 14%，毛利率 14%（同比增长 9.37pct）。服务员工 3,631 人，较 2022 年 12 月 31 日增加 29 人。

**大分子和细胞与基因治疗服务：**23Q1 实现收入 9,539 万元（同比增长 0.54%），占总营收的 3.51%（同比增长 1.05pct）。服务员工 622 人，较 2022 年 12 月 31 日增加 22 人。

## 3、分地区和客户方面

报告期内，公司位于中国的、服务于全球客户的实验室和工厂，收入同比增长 30.13%，占合并报表营业收入的 87.02%；公司位于海外的实验室和工厂，收入同比增长 25.69%，占营业收入的 12.98%。

从客户维度分析，北美客户仍然是公司收入的最主要来源。报告期内，来自北美客户的收入占 66.64%，同比增长 34.74%，来自欧洲客户（含英国）的收入占 14.81%，同比增长 38.12%，来自中国客户的收入占 16.12%，同比增长 11.27%，来自其他地区客户的收入占 2.43%。公司继续贯彻以客户为中心的理念，服务于包括全球前二十大制药企业在内的庞大、多样化及忠诚的客户。其中：来自于全球前二十大制药企业的客户的收入占公司营业收入的 14.76%，同比增长 28.07%；来自于已

上市的生物医药企业的收入占公司营业收入的 35.22%，同比增长 36.94%；来自于非上市的生物医药企业和科研院所的收入占公司营业收入的 50.02%，同比增长 25.19%。

## 第二部分：问答环节

### 问：新业务大分子和 CGT 未来策略和布局

答：与公司小分子 CDMO 发展策略一致，公司从前期工艺开发开始向客户提供服务，再向后期商业化阶段服务拓展；海外基因治疗方面，依然看到越来越多项目需求，同时今年英国 ABL（CGT CDMO）会有部分订单开始交付；大分子服务方面，大分子工艺开发服务已经开始对外，宁波大分子 CDMO 产能三季度会投入使用。

### 问：大分子和 CGT 后续的毛利率趋势，未来盈亏平衡的时间是什么？

答：作为公司中长期的战略业务，未来三年，板块毛利率会逐渐提升，但利润端的贡献没有预期。英国 CGT CDMO 服务，ABL 有望在 2024 下半年实现收支平衡，中国大分子 CDMO 服务（宁波杭州湾）可能需要更长时间。

### 问：实验室服务收入增长较快，毛利率提升，未来两个子板块增速和占比预期

答：实验室服务中生物科学占比会逐渐提高。原因：1) 小分子项目复杂程度越来越高，新靶点需要大量生物科学服务。2) 公司 ADME 和 DMPK 业务的客户，现在开始逐渐尝试使用生物科学板块其他的服务。3) 交付时间和质量逐步得到认可。生物科学除了服务小分子课题，也有新 modality 进来，比如大分子。全年来看，今年实验室服务中超过一半为生物科学，未来占比会逐渐提高。

**问：未上市公司和科研院所收入占比 50%左右，这部分客户与全球投资情况更相关，目前这些客户的订单状况和订单价格如何？**

答：从 2022 年开始，有一些 biotech 受到融资环境的影响，开始控制费用，并在一定程度上削减管线，将资源重点放在后期项目中。但与此同时，公司也看到，一方面，生物医药早期投资还是比较活跃，美国有很多新成立的 biotech 公司；另一方面，制药企业和 biotech 的合作非常活跃。我们认为，创新药行业还是处于非常健康的发展，能够满足公司预期增长的目标。从价格角度，海外客户价格没有变化，国内客户对价格相对敏感。

**问：2023Q1 新签订单趋势是否有变化？公司维持 2022-2025 年收入翻倍的预期，其中应该考虑了融资短期波动的问题，在极端假设情况下，实验室化学 2023 年下半年和 2025 到 2025 年的增长展望如何？**

答：订单增速和收入增速匹配。整体来讲，实验室服务增速预期在 20%~30%左右，其中生物科学增长快于实验室化学。2023 年一季度，生物科学收入增长 30%左右、实验室化学收入增速 20%左右。总体来看创新药行业还是处于非常健康的发展，公司维持三年以 2022 为基数，2023~2025 三年收入翻倍增长的预期。

**问：绍兴工厂的产能利用率还不是很，2023 年是否会直接导入外部的商业化项目？**

答：公司会按照原有的业务发展策略，以服务现有客户的课题，向下游延伸拓展。

**问：2022 年生物资产影响 1 个亿左右，2023 年的预期如何？**

答：2022 年生物资产影响有 1.5 亿元左右，其中有七八千万在 2022 年一季度发生。基于动物的出生和成长，2023 年有少量生物资产增加，一季度有 2000 万左右增加。

	<p><b>问：2023Q1 人员增长较缓，2023 年全年人员增长的规划如何？</b></p> <p>答：通常而言，一季度不是员工入职的高峰时间，一般二季度、三季度是应届毕业生集中入职时间。2023 年，实验室服务板块员工预计增长 20%以内，因为生物科学服务有规模效应； CMC（小分子 CDMO）人数总体不会增长太多，因为目前天津、绍兴工厂的团队已健全，可满足运营管理需要，会有一部分工艺开发人员增加；临床研究服务板块目前团队 3500 人以上，以增加人效为主，不会大幅度扩大。从整体看，预计人员数量增速低于 20%。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>1、2023 年 4 月 28 日投资者关系活动记录表附件之演示文稿（中文版） 2、2023 年 4 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>2023 年 4 月 28 日</p>