

北京键凯科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：键凯科技 证券代码：688356 编号：2025-01

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（<u>请文字说明其他活动内容</u>）
参与单位名称及人员姓名	中信证券 4 人 浙商医药 3 人 国彤创丰 1 人 申万医药 2 人 信达证券 1 人 中信建投 3 人 森锦投资 1 人 财通医药 1 人 华源证券 1 人 光大证券 1 人 上海歌汝 1 人 中金公司 1 人 协国投资 1 人 创金合信 1 人 国盛证券 1 人 清池资本 1 人 中航基金 1 人 通和投资 1 人 尚诚资产 1 人 上海恒基浦业资产管理有限公司 1 人 辰星投资 1 人 火星资管 1 人 上海保银投资 1 人 思加资本 1 人 方略投资 1 人 深圳市勤道资本管理有限公司 1 人 望正资本 1 人 东方自营 1 人 美兰创投 1 人 智诚海威资产管理有限公司 1 人 深圳市晓扬科技投资有限公司 1 人 相聚资本 1 人 海创基金 1 人

	中域投资 1 人 玖鹏资产 1 人 荷荷晴川私募证券投资基金 1 人 航长投资 1 人 绿地金融 1 人 个人投资者 4 人
时间	2025 年 4 月 29 日-2025 年 5 月 6 日
地点	进门财经电话会议 上交所业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长 赵宣 董事会秘书 陈斌 财务总监 韩磊 证券事务代表 常逸群
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司领导介绍 2024 年度及 2025 年 Q1 主要情况 首先，感谢中信证券、申万证券、国盛证券、华福证券、浙商证券、华源证券、中信建投、中金公司、财通证券、光大证券的各位分析师共同组织本次交流会。尊敬的各位投资者、各位老师以及长期关注键凯科技的朋友们大家好，我是键凯科技的证券事务代表常逸群。 公司于 2025 年 4 月 29 日披露了 2024 年度报告及 2025 年的一季报。现阶段，公司处于业绩转型调整期。2024 年，键凯科技实现营业收入 2.27 亿元，同比下降 22.26%；归属于母公司所有者净利润 2,983.78 万元，同比下降 74.22%。国内市场方面，受下游商业化产品的价格压力传导、价格竞争激烈等因素影响，公司国内订单量及对应的产品销售收入，较 2023 年同期降幅较大。国际市场方面，目前国际客户的结构出现明显调整，总体收入较 2023 年同期略有减少，其中海外医疗器械端客户订单量较 2023 年有一定程度的下降，海外药品端客户受新药上市销售影响，订单量较 2023 年同期有显著增加。技术服务收入较 2023 年同期基本持平，公司自 2023 年 4 月起不再向特宝生物收取派格宾产品的销售提成，国内技术服务收入较上年同期下降较多，而来自国外的技术服务收入较 2023 年同期有较高的增长，一定程度上弥补了国内技术服务收入减少的缺口。 2025 年第一季度，公司实现营业收入 6,910.41 万元，较 2024 年同期增长 6.66%，主要为海外销售收入较上年同期大幅增长所致。产品销售收入较上年同期增长 5.91%。其中，国内产品销售收入较上年同期下降 68.20%，国外产品销售收入较上年同期增长 51.52%。其中，海外药品端客户总体产品销售收入较上年同期增长 149.41%，海外医疗器械端客户产品销售收入较上年同期增长 15.19%。2025 年 Q1 技术服务收入为 157.02

	万元，较 2024 年同期增加 74.66%，国内、国外技术服务收入较上年同期均有所增长。 辽宁募投项目于 2023 年 10 月开始试生产，2024 年 10 月开始正式生产。报告期内，随着在建工程中的各类资产陆续达到可使用状态，2023 年已转固以及 2024 年以后新转固资产计提的资产折旧及摊销总额较 2023 年有显著增加。此外，新厂运营成本较试生产前也有大幅增加，均对公司利润产生一定压力。 在业绩承压的情况下，键凯科技坚持通过技术创新提升企业竞争力的核心战略，研发费用率稳定在较高水平。2024 年全年，公司累计研发投入 7,994.97 万元，同比上升 38.28%，研发投入占销售收入的比重达到 35.21%。其中，资本化研发费用金额为 2,080.95 万元，费用化研发费用金额为 5,914.02 万元。2024 年，公司的 PEG-伊立替康项目小细胞肺癌适应症III期临床试验已开始入组，相关费用已满足资本化条件，于 2024 年 10 月起将予以资本化会计处理；第二个适应症脑胶质瘤的 II 期临床入组顺利进行；第三个适应症伴脑转移的三阴性乳腺癌的 II 期临床已完成首例受试者入组。医疗器械方面，聚乙二醇交联透明质酸钠凝胶项目已于日前正式获得医疗器械注册证；注射用复合透明质酸钠溶液项目已完成临床试验。其余在研管线均结合公司全年的预算调整情况，按计划稳步推进。 在过去的 2024 年，整个行业正面临前所未有的重大调整。上市四年来，我们见证了细分行业从参与者寥寥，到疫情期间的烈火烹油鲜花着锦，再由于需求锐减、而之前产能过度扩张导致行业内卷加剧。正如 2025 年政府工作报告中提到的，键凯科技也面临着外部压力加大、内部困难增多的复杂严峻形势。然而对企业而言，无论经营环境怎样变化，机遇与挑战永远并存。保持定力、坚持着眼未来、不断更新适合自身的发展模式才是让企业取得新突破的唯一道路。键凯科技将充分挖掘泛聚乙二醇材料的应用潜能，借助外部压力不断自我提升，于困境中真正实现整合与变革。接下来公司将就大家广泛关心的话题与大家进行交流，谢谢大家。 二、投资者问答： Q：凝胶项目商业化思路 A：目前公司正在组建医美产品线的市场营销团队，前期市场推广活动即将启动，最终的产品销售模式还是以经销商销售为主，也不排除其他合作方式。具体情况请关注公司动态。 Q：长效水光针产品进展 A：申报动态请以公司公告为准。 Q：海外器械端和药品端 2025 年收入增长预期？主要
--	--

	增长动力，以及毛利率预期？ A: 基于目前的订单情况，2025 年海外主要器械客户预计对比 2024 年将有小幅增长，药品端客户新上市产品仍在销售放量阶段，预计将有较快的增长。海外器械端产品的毛利率比较稳定，一直保持在较高水平；新药客户的毛利率仍在调整，目前毛利率下降主要是由于辽宁盘锦生产基地折旧摊销导致。随着 2025 年海外订单放量，产品分摊的固定成本会随着规模化生产而下降，毛利率会有所上升。 Q: 结合几个主要国内客户的趋势展望下全年内销预期 A: 公司今年在销售预算中未将金赛考虑在内，在面临产品价格下调压力的同时，国内其余客户订单预期销售量增加，销售额不一定增加。 Q: 美国关税的具体情况，加征关税后，目前美国客户的备货情况以及关于关税成本的转嫁情况如何预期？ A: 美国关税近期变动频繁，执行情况一直在变化。由于部分美国客户的订单产品出口到美国以外的其他国家，单从出口目的地看，2024 年出口到美国的产品约占公司整体销售收入的 28%，2025 年一季度出口到美国的产品占公司整体销售收入的 17%，预计 2025 年全年出口到美国的产品占公司整体销售收入的 18% 左右。历史上关税由客户承担，目前我们也在与客户密切沟通讨论后续的关税成本问题。如果现有情况持续时间不长，对我们的影响也不会很大。从合作稳定性的角度来看，现有美国客户的黏性较高，短期内不会影响我们的客户合作，但关税壁垒如果长期存在，会对我们在美国市场的业务拓展产生一定影响。 Q: 您提到了公司在国内客户的价格上面临一些压力，请展望国内 2~3 年维度下下游的需求景气度以及竞争格局变化，这种承压的状态可能会持续多久？在这种行业背景下，公司可能面临哪些机遇和挑战 A: 对公司而言，过去由于产能受限，我们不太愿意参与到下游的价格竞争中，现在辽宁新产能已经投入使用，为公司参与下游价格竞争提供了强力支持。同时监管机构对 PEG 材料的认识加深，在审批时对于 PEG 的质量研究提出了更高的要求，这使得客户在关心产品质量以外，也越来越重视质量研究等产品以外的服务，这方面一直是公司的强项。公司现在为国际客户提供的技术服务很多都是质量研究相关的服务。因此，针对国内市场竞争激烈的局面，公司可以通过价格竞争、深度绑定客户、提供优质服务、资金投入等方式应对。 Q: 长效伊立替康的临床进展及 bd 预期？ A: 伊立替康临床进展目前按计划进行，整体完成情况符合公司预设的进度。由于临床试验进展时间较短，暂
--	--

	时观察不到 OS 数据，从趋势上来看比较乐观。现在在原有的意向方一直在跟进我们的三期进度，我们将继续保持联系。 Q: 2024 年管理费用及研发费用增长原因？2025 年三项费用指引？ A: 公司股权激励第三期没有达标，冲减了一部分股份支付费用，导致 2023 年的费用基数较低。针对 2025 年三项费用，管理费用方面，由于辽宁募投新厂于 2024 年 10 月正式投产，预计 2025 年营业总成本（不含产品直接材料成本）较 2024 年增加约 900 万元。费用化研发费用可能有较大增长，主要是现有聚乙二醇伊立替康 II 期临床两个适应症的研发费用、公司拟在 2025 年重点推进的其他研发项目费用。伊立替康的三期费用将进行资本化处理。销售费用预计比 2024 年略有增加，影响不大。 Q: 近几年环肽发展很快，这块是否有新增的客户以及比较好的分子？ A: 目前有一些新客户使用与国际环肽客户类似的产品，但终端应用方向不一定是环肽。我们了解到这个产品可能更多应用于 ADC 领域。 Q: 25 年 Q1 公司毛利率下降的原因 A: 主要是由于盘锦新厂的折旧对比 24 年同期增加。 Q: 考虑到创新药研发周期长、风险高的特点，公司如何平衡自研管线投入与现有业务（原料药/医美）的现金流？是否有引入战略投资者或 License-out 的计划？ A: 目前我们仍然以主营业务为主，控制对自研管线的投入。我们积极欢迎战略投资者。如有 license out 机会，会乐见其成。医美现在的计划还是与经销商合作为主。我们在医美和新药两个方向都欢迎战略投资者与我们合作。 Q: 键凯科技在创新药领域的核心技术平台（如聚乙二醇化技术）如何与自研管线形成协同？是否有计划将现有技术拓展到新型药物形式（如 ADC、双抗、mRNA、CAR-T、基因编辑等）的研发中？ A: 目前键凯科技核心技术平台覆盖多个核心领域，会在客户覆盖的领域之外对自研管线进行探索。我们已经通过客户将技术拓展到了新型药物形式中，但对于自研管线，我们将慎重考虑该技术是否具有独特特异性，将只选择在独特创新领域中进行探索。 Q: 在当前创新药内卷严重的环境下，公司自研管线主要瞄准哪些差异化赛道？如何看待与恒瑞医药、百济神州、康方生物等药企的竞争？ A: 目前自研管线集中在有巨大差异化的赛道，主要布局在肿瘤和医美领域，与主流新药研发企业不存在明显
--	---

	竞争关系。在差异化领域中,我们的技术具有独特优势。
附件清单 (如有)	
日期	2025.05.06

来访人签字:

董事会秘书/证券事务代表签字: