

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：2025-02

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 5 人 平安证券 3 人 国盛证券 2 人 中信建投 2 人 申万宏源 2 人 安联资管 1 人 太朴生命科学投资 1 人 凯石基金 1 人 金百谔投资 1 人 中信期货资管 2 人 上海湘禾投资有限公司 1 人 新思路投资有限公司 1 人 北京衍航投资管理有限公司 1 人 华夏基金管理有限公司 1 人 华夏久盈资产管理有限责任公司 1 人 国联民生证券 1 人 浙商证券研究所 1 人 宁波莲盛投资管理有限公司 1 人 中信建投资本管理有限公司 1 人 安信基金管理有限公司 1 人 天弘基金管理有限公司 1 人 上海侏罗纪资产管理合伙企业 1 人 上海恒基浦业资产管理有限公司 1 人 深圳尚诚资产 1 人 恒生前海基金 1 人 中邮证券 1 人 信达证券研发中心 1 人 万得 1 人 华源证券研究所 1 人 国盛证券研究所 1 人 方正证券研究所 1 人 汇丰晋信基金管理有限公司 1 人 湖南源乘私募基金管理有限公司 1 人

	中域资产 1 人 个人投资者 5 人
时间	2025 年 8 月 29 日
地点	进门财经电话会议
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 2025 年 Q2 主要情况 感谢中信、申万、浙商、国盛、华源、民生、方正、中信建投、中邮、平安、信达的各位老师组织本次键凯科技的中报电话会。大家好，我是键凯科技的证券事务代表常逸群。 键凯科技于 2025 年 8 月 29 日披露了 2025 年的半年报告。现阶段，公司处于业绩转型调整期。2025 年 1-6 月，键凯科技实现营业收入 1.3 亿元，同比上升 0.89%；归属于母公司所有者净利润 2205.45 万元，同比下降 21.08%。 收入方面，产品销售收入 12,556.42 万元，较上年同期下降 0.26%。其中，国内产品销售收入较上年同期下降 58.35%，主要为原有国内主要客户因自建产能导致订单量同比大幅减少，同时下游新药及医疗器械研发端客户的订单波动综合所致；国外产品销售收入较上年同期增长 36.96%，主要来自国际商业化药品端客户订单的快速增长。2025 年上半年的技术服务收入为 377.78 万元，较 2024 年同期增加 83.77%，主要为向厦门特宝收取的销售提成增加导致。 归母净利润方面，辽宁募投项目于 2024 年 10 月开始正式生产，在报告期内已经全部转固。报告期内，公司利润总额、归母净利润及扣非后的归母净利润较上年同期分别减少 21.35%、21.08%以及 21.50%，主要由于辽宁盘锦新厂投入使用后折旧摊销及生产运营成本增加，导致主营业务成本同比增加。 经营性现金流方面，报告期内经营性现金流较上年同期下降 88.22%，主要由于 2024 年末应收账款较 2023 年同期大幅下降，导致报告期内回收的上年度应收款项同比减少。 截至 2025 年半年报披露日，键凯科技已支持 8 款国内已上市及 3 款国际已上市的聚乙二醇化药物产品，5 款国内已上市及 11 款国际已上市的聚乙二醇医疗器械产品，以及 90 余项处于临床阶段或接近临床阶段的境内外创新药物或医疗器械类项目。 研发投入方面，报告期内，公司研发投入合计 4,260.34

	万元，较上年同期增加 52.44%；研发投入占营业收入比例为 32.84%，较上年同期增加 11.11 个百分点。其中，资本化研发投入 1,794.11 万元，主要为 PEG 伊立替康小细胞肺癌适应症III期临床入组费用。费用化研发投入 2,466.23 万元。医美器械方面，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并获得生产许可证；注射用复合透明质酸钠溶液项目已提交上市申请。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。 以上是一些基本情况的介绍，谢谢大家！关于一些细节，欢迎大家在接下来的环节中提问。 二、投资者问答： Q:医美产品商业化策略及销售目标？ A：由于医美产品是第一次投入市场，因此公司未对医美产品制定严格的销售目标。今年主要的商业化重点在于对品牌和产品的差异性进行市场推广。 Q：公司国内海外主要头部客户后续收入贡献趋势展望以及下游客户有潜力的项目目前的进展和对我们的增量？ A：目前公司海外新药大客户已经确认的订单与去年同比有较大提升，如果这部分订单能够在今年年底之前全部交付，会对公司海外收入产生一定拉动。其他原有海外客户的订单情况综合来看对比去年也有小幅提升。目前处在 BLA 阶段的两个国际项目，一个日前公告已经进入实质性审查阶段，另一个也进展顺利。国内客户方面，随着特宝长效生长激素的获批上市，对特宝收取的技术服务费会有一定提升，提升幅度需要参考特宝的实际销售情况。从今年开始，国内医疗器械端逐渐有新的商业化项目产生，虽然短期内对整体营收情况尚不产生重大影响，随着这些项目商业化的进展，预计未来会对国内的收入结构产生比较良性的影响。 Q:盘锦上半年的使用状态？未来 2 年利用率提升预期？以及主要增量项目？ A：目前盘锦的产能利用率与去年年报的情况基本持平，整体的产能利用情况在持续改善。目前盘锦的产品仍然以原材料和中间体为主。目前转移到盘锦的新产品以新客户的项目为主，由于新客户项目仍处于临床早期阶段，在短期内对销售情况的整体拉动有限，但未来随着客户项目持续进展，产能利用率及产值有望持续提升。 Q：研发费用投入规划 A：研发费用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以及公司拟在 2025 年重点推进的
--	--

	3 个新应用领域研发项目。这些项目是进行费用化处理的。2025 年费用化研发投入，预计全年控制在营业收入的 25%左右，还需要根据各研发项目的进度来确认相关研发费用。伊立替康的三期费用将进行资本化处理。 Q: 伊立替康项目临床时间规划与后续费用支出计划? A: 目前伊立替康小细胞肺癌适应症三期临床仍在入组，中期数据可能在 2026 年下半年读出。2025 年上半年，伊立替康三期临床的费用投入约为 1800 万元，二期临床的投入约为 600 万。下半年计划三期临床还需要投入 5000 万元，二期临床需要 900 万元。未来伊立替康三期项目预计还需要投入约 8000 万元。具体计入资本化的金额需要根据实际临床进度分项进行确认。 Q: 毛利率波动的主要原因，以及未来毛利率，净利率预期? A: 2025 年上半年毛利率波动的主要原因： (1) 国内产品，国内产品销售毛利率同比减少较多一些，主要是特宝产品批次定价不同导致单价波动。(2) 国际产品，国际产品销售毛利率同比减少，但是降幅比国内的毛利率下降的幅度小。国际产品 2025 年上半年由于产品销售结构变化，其平均销售单价同比是上升的，毛利率下降的主要原因是 2025 年上半年销售产品中因辽宁盘锦新厂投入使用而归集的折旧金额较大，导致营业成本同比增加较多。 Q: 后续产能建设规划？今明两年折旧预期？未来是否有股权激励计划？ A: 公司目前正在把已有产品的一些中间体的生产转移至盘锦新厂生产，目前已实现一个主要生产步骤的转移，并实现了良好的规模化生产效应，该产品的毛利率有所提升。此外，公司也在积极承接新的客户，将新客户的产品在辽宁盘锦新厂落地。 今年预计盘锦新厂折旧金额为 2500 万元，2026 年折旧金额也将保持在相同水平。但是 2025 年天津键凯的医美生产线、天津键凯的衍生物生产线计划在下半年进行升级改造，预计会对 2026 年的折旧金额有一定的增加。新一轮的股权计划公司将择机推出。 Q: LNP 业务增长情况，下游有哪些应用方向和重点客户？ A: LNP 类订单这两年有一定增长，虽然总量不大，但是新增客户较多。下游的主要应用方向为 RSV 疫苗，肺炎疫苗、癌症疫苗及动物疫苗等。我们与国内多家在核酸药物或疫苗领域布局较早、进度较快的医药公司达成了战略合作，支持他们已经处于一、二期临床阶段的项目。此外，我们与部分核酸领域的主要 CDMO 也有较好的合作关系。在创新递送系统方面，键凯主要与康
--	---

	希诺生物达成战略合作，并共同研发了创新的三组分 LNP 递送系统，目前有一个项目处于临床前研究阶段。 Q: 行业竞争格局包括国内和海外有无变化，以及竞争对手的盈利能力如何？PEG 新的应用方向何时贡献增量？ A: 从去年以来，海内外的主要竞争对手都有扩大产能的情况，我们认为这说明同行业从业者普遍看好聚乙二醇材料领域的发展，并认同未来市场空间会不断扩大。今年开始我们对产品价格做了一定的调整，并成功获得了一些新的客户。我们认为在未来的一段时间内仍然存在国内销售数量增加、总销售额不一定增加的情况。PEG 的新应用方向目前很多还处于临床早期阶段，暂时不会对公司整体的销售情况产生重大拉动。由于医药行业研发周期较长，公司对目前绝大多数主要客户均是在多年以前早有布局，只要客户顺利进入到商业化阶段开始放量，就会使公司的业绩产生明显提升。公司仍将持续丰富前期客户储备，并持续关注客户的项目进展情况，与客户携手发展。 Q: 医美水光针产品的进展及后续节点展望？ A: 目前水光针产品仍在技术审评阶段，还在正常的审核流程中。 Q: 与康希诺共同开发的脑胶质瘤疫苗在临床前有没有看到一些优势，一些特点等。权益如何区分？ A: 临床前数据建议参考康希诺公开披露的信息，公司主要是做 LNP 递送部分。权益方面康希诺占大头，我们占小头。 Q: 在新的需求持续扩展，合作伙伴已有合作陆续开始下单，怎么看待我们经营的拐点？ A: 预计今年主营业务同比会有一定增长，净利润情况较去年会有一定的改善。 Q: 公司在 mRNA 肿瘤疫苗方向有哪些前瞻性布局？ A: 我们在 mRNA 肿瘤疫苗方向有丰富的布局，组建了非常优秀的研发团队。我们的第一款产品是与康希诺合作开发的，有一些信息已经公开了。后续如果有任何进展，会根据相关要求公告。除此以外，我们内部还有一些研发管线，仍在早期研发阶段。 Q: PEG 在 ADC、PDC 或者蛋白降解技术领域的应用情况是怎么样的，有没有相关的案例可以分享。在这些项目中 PEG 的价值量占比如何？ A: ADC、PDC、protac 这些领域严格的说 PEG 都有大量的应用，PEG 作为 linker 起到了非常重要的作用，但在终端产品中的价值量占比仍不确定。未来在这些领域会有更多含 PEG 的产品上市，会对 PEG 行业有一个带动和拉动作用，也期待着公司客户能够早日通过临床实
--	---

	验早日上市。 Q: 环肽领域公司是否有切入比较好的客户和项目？ A: 公司国外药品端客户第一个上市的产品确实是个大环肽，其他公司支持的环肽项目还是处于比较早期阶段，或者是离商业化还是有一定的距离的。我觉得环肽使用 PEG 修饰肯定是一个好的选择。 Q: 长效水光针上市节奏、销售预期？ A: 我们的水光针除了 PEG 和透明质酸没有添加任何材料。目前这个项目仍在技术审评阶段，如果定价合理，我认为长效水光针将会被市场快速的接受。目前公司还没有一个非常明确的价格和市场预期。 Q: 如何展望后续临床管线的规划和布局，包括在研发投入上未来的规划？ A: PEG 应用的领域很多，应用场景也很多。公司未来下游管线将主要在两个方向发展，一是癌症方向、二是医美方向。 Q: 国内下游器械领域客户产品进展如何？ A: 客户的群体数量、客户研发质量都有明显的增加，公司还投资了一家比较看好的医疗器械研发企业。
附件清单（如有）	
日期	2025.09.03

来访人签字：

董事会秘书/证券事务代表签字：