

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：2025-002

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 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	通讯参会：平安证券、中金公司、中信证券、国盛证券、海通证券、浙商证券、中欧基金、工银瑞信基金、招商基金、华宝基金、富国基金、鹏华基金、嘉实基金、易方达基金、建信基金、上海高毅资产、贝莱德基金、Goldman Sachs、Morgan Stanley、RBC Global、JP Morgan、LAKE BLEU、Point72 等 100 余家机构，共计 240 余人。
时间	2025 年 4 月 24 日 8: 00-9: 00
地点	通讯参会
上市公司接待人员姓名	首席运营官 张达先生 高级副总裁兼董事会秘书 徐向科先生 投资者关系执行总监 夏璐女士

投资者关系活  
动主要内容介  
绍

### 一、公司 2025 年第一季度经营情况介绍

公司按照全年既定经营计划推进各项工作，2025 年第一季度营业收入 15.41 亿，同比增长 10.1%，归属于上市公司股东的净利润 3.27 亿，同比增长 15.8%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比增长 20%。

分业务板块来看，小分子 CDMO 业务收入同比持平，毛利率 45.2%。公司去年开始持续加大新兴业务市场开拓力度和提升业务竞争力，特别是多肽、寡核苷酸、ADC 等增量业务，该部分业务在今年一季度兑现了业绩，订单和收入增长展现出强劲增长态势，新兴业务收入同比增长超 80%。去年新兴业务尚处于爬坡期，今年一季度新兴业务毛利率明显提升，毛利率为 33.1%。

公司持续推进降本增效措施，并已取得积极效果。今年一季度净利润增速快于收入增速，净利润较营业收入增长高 5.73 个百分点。公司期间费用进入到下降通道中，本期管理费用受到海外 Site 因素影响有所浮动，其他费用绝对值均有下降。

公司资本开支方面，全年将集中在新兴业务领域，如化学大分子、生物大分子业务板块和新分子类型制剂业务，小分子产能新增资本开支有限。考虑到国际形势的变化和战略思考，公司将积极推动海外产能建设，海外的资本开支可能会有所增加，相关事项如有进展将遵照相关规定及时进行披露。

目前公司仍维持 2025 年全年业绩展望，在行业持续筑底背景下，结合市场环境情况和公司业务进展中呈现的积极信号，预计 2025 全年收入实现双位数的增长，且力求净利润增长超过收入增长。公司持续加快多肽、寡核苷酸、ADC 新兴业务的发展。以 UK Sandwich Site 为依托，深化海外商业化产能建设，并平衡战略落地和运营成本的管控。

详情请见《2025 年 4 月 24 日凯莱英特定对象调研演示资

料》

## 二、投资者问答交流

### 1、截至目前，公司订单对全年的业绩覆盖度如何？

根据目前在手订单覆盖度，公司有信心完成 2025 年收入双位数增长的目标。

### 2、与美国客户的合作是否还会受到生物安全法案因素的相关影响？

在去年生物安全法案情况比较复杂的阶段，仍有很多美国客户与公司合作得到积极深入推进，从我们的观察中可看出该事件对于国际制药行业专业化分工多年形成的全球供应链格局以及客户对公司的合作意愿没有实质性影响。

### 3、请问美国关税政策对公司有何影响以及公司的应对措施？

关于美国关税政策后续的演进和走向目前尚难以预测，但公司所处的医药产业供应链高度专业化分工的格局是在长期的行业发展中逐渐形成的，且产业链体系较为成熟，目前的关税政策不会改变公司的综合竞争力，也并未撼动制药行业全球专业化分工的趋势。

在此背景下，市场各个相关主体均在积极应对，公司业务受加征关税影响有限。短期来看，出口方面，公司正在加快推进向美国出口产品的交付，另外与客户保持密切沟通，根据客户的全球供应链安排及时做好产品交付；进口方面，公司拟采购的设备和试剂耗材也在通过锁定供应商备货和部分国产替代两种方式加以解决。长期来看，在日趋复杂的国际形势下，海外产能是国内 CDMO 公司的必答题，公司将以 UK Sandwich Site 为依托，加快推动海外商业化产能的拓展。另外，公司将持续加强新兴业务的推进，该领域供求矛盾较为突出，即使在目前关税政策的背景下，海外客户在该领域的需求仍较积极，项目也在稳步地推进和落地。

**4、请问公司第一季度新兴业务分板块表现如何？以及多肽的产能爬坡节奏如何？**

新兴业务中多肽、ADC 和小核酸业务均呈现快速增长，其中，多肽项目订单和收入远超新兴业务整体增速水平。制剂业务在一季度也保持了不错的增长态势。

多肽业务中减重适应症领域占比较高，相关客户基于项目后期推进的预期，往往比较关注供应商是否有充足的产能储备，公司快速投建多肽产能也是为更好的获取订单和高质量交付订单。目前多肽业务产能利用率需要项目的持续推进才会达到较好的产能利用率水平。

**5、新兴业务国外、国内的需求如何？国内业务是否有回暖？**

国内外市场新兴业务的需求都比较强劲。化学大分子业务国外项目持续增加交付和签订订单，新兴业务整体也在逐步打开海外市场。国内自去年以来创新药 license out 激增的浪潮之下，市场活跃度和热度回升，随之也带动国内该类创新药融资环境改善。公司对于新兴业务领域未来的持续回暖有信心。

**6、请问今年一季度新签订单的趋势？关注到行业中有 MNC 公司公布了小分子 GLP-1 靶点药物临床数据，公司如何抓住市场机遇？**

公司一季度新签订单整体在相对比较高基数上保持了增长趋势。其中，小分子订单保持稳定增长，新兴业务订单呈现了快速增长的趋势。

小分子 GLP-1 靶点类产品是公司的重点业务领域，公司已参与了多个相关活跃分子，随着时间和项目的推进，会参与更多的 GLP-1 减重药品项目。

**7、基于小分子 GLP-1 药物分子的复杂性，是否国内只有少数供应商能构匹配这部分需求？**

就行业一般规律来看，和海外 MNC 建立重磅药物的合作需

	<p>要有持续积累的良好合作交付记录。另外，分子结构复杂的产品对供应商的技术能力和工艺稳定性等要求会更高。</p> <p><b>8、公司一季度盈利能力得到明显改善，请问主要因素是哪些？请展望全年维度的费用率的管控情况和盈利改善趋势？</b></p> <p>盈利能力改善除降本增效措施落实并取得积极效果之外，小分子业务成本优化、提升毛利率的潜力也得到持续挖掘，在不同的项目有不同体现，往往较大的商业化项目中更加突出。另外，由于 Sandwich Site 刚投入不久且海外运营成本较高，公司通过多维度的措施消化 Sandwich Site 运营对整体盈利水平的影响。同时，新兴业务随着项目和收入的快速增长，毛利率已得到明显改善。</p> <p>全年来看，公司将持续推进降本增效的相关管理措施，切实提升业务利润率，将保持利润率改善趋势。</p> <p><b>9、关于后续海外产能建设的建设规划，是源于哪些方面的考虑？以及重点考察的地区？</b></p> <p>更多出于公司自身的业务发展和战略考量，客户也对公司的海外产能建设规划给予积极反馈。从做深自身业务和国际形势的演变来看，建设海外产能是公司势在必行的，凯莱英坚定推进这项工作。目前正在重点关注欧洲商业化产能的拓展机会。</p> <p><b>10、请介绍 Sandwich site 人员规模、物料成本方面的情况？</b></p> <p>Sandwich site 目前有将近 100 人的研发分析团队，在 MNC 公司服务时间平均在 15 年以上，相关经验丰富。当地人工成本、耗材物料成本均高于国内、溶剂试剂周转时间相对较长。但 Sandwich site 发挥海外支点作用和意义远大于此，并将与公司国内 Site 形成紧密协同，更好的拓展欧美市场。</p>
	《2025 年 4 月 24 日凯莱英特定对象调研演示资料》
日期	2025 年 4 月 24 日