

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：2025-005

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（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：国泰海通证券、浙商证券、华泰证券、太平洋证券、中信证券、中信建投证券、中金公司、招商证券、国盛证券、中欧基金、易方达基金、嘉实基金、中银基金、富国基金、博时基金、3W 基金、富达基金，共计 200 余人。
时间	2025 年 10 月 31 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 Q1-3 经营情况介绍 请见《2025 年 10 月 31 日凯莱英特定对象调研演示资料》。 二、投资者问答交流 1) 请问 Q3 新签订单的整体情况，拆分小分子业务和新兴业务板块各自表现如何？Q4 新签订单趋势如何？ Q3 公司新签订单保持双位数增长，并相较于上半年增速有所提升。新业务板块中的化学大分子业务、生物大分子业务新签订单均保持强劲增长势头，这预示该业务在 2026 年有良好的收入增长预期。从近期询价活跃程度以及重点项目的跟进情况来看，公司对 Q4 新签订单形势保持乐观的看法。

2) 请问小分子和新兴业务各板块目前产能利用率情况，后续产能规划及资本开支规划？

在医药行业筑底回暖的大背景下，公司在未来一段时间将加大资本开支力度，2025 年资本开支金额预计将在 2024 年基数上有所上调，预计在 13-14 亿，主要向新业务领域倾斜，明年资本开支将进一步增加。

小分子业务产能：主要分布在天津和东北地区；天津厂区今年多个 API 项目获批上市，产能处于紧张状态；已启动扩充新的 API 产能，东北厂区处于行业正常利用率水平。

新兴业务产能：化学大分子业务方面，payload linker 产能紧张，正持续扩建天津新产能。寡核苷酸业务产能在下半年高位运行，新增产能预计明年落地。多肽产能经过大规模扩张，目前产能利用率还在爬坡阶段。但多肽项目进入中后期后对产能需求高；目前公司在多肽减重领域共服务十几个分子，近半数处于临床 II 和 III 期，预计明年部分项目将进入 PPQ 阶段，产能需求持续增加。根据中报披露，预计 2025 年底多肽固相合成总产能达 44,000L；除此之外，公司已启动第三栋多肽厂房的建设工作，会根据服务管线情况持续增加产能。生物大分子业务方面，上海金山产能已处于饱和运转状态，公司将加快奉贤产能的落地，今年初抗体产能已投产，ADC 新产能将于年底投产，为业务的持续增长提供保障。制剂 CDMO 业务方面，天津厂区扩充预充针和卡式瓶产能今年陆续投产，后续将承接相应项目。

3) 未来 2-3 年新兴业务板块毛利率提升节奏怎么预期？

2025 年前三季度公司新兴业务毛利率 30.6%，较去年同期提升 10.6 个百分点。后期盈利能力将在规模效应下进一步提升，新兴业务毛利率将在 2026-2027 年逐年提升。

4) 公司在新业务获得很多新分子合作机会，该行业发展也进入爆发期，请问公司内部做了哪些调整或者策略变化，来

获取更多合作机会，尤其是未来大单品 CDMO 合作？

公司新业务相关能力建设和市场积累从几年前开始，2024 年下半年至今，新业务各板块陆续进入快速增长阶段，收获诸多海内外新分子项目。

多肽业务增长驱动更多来自海外大制药公司，公司基于在小分子业务服务积累的良好口碑和合作关系，以及近年来能力建设的推进，与客户在多肽领域达成深度合作。寡核苷酸业务中，公司今年服务的临床管线超过 50 个，部分项目明年有望逐步进入临床后期。偶联药物需要化学业务&生物业务方面等更加综合的能力，公司该业务自去年起进入快速增长期；今年 ADC 业务在海外开拓中成效显著，新签订单中 40%来自海外客户。未来公司将继续加强能力建设和交付能力提升，尤其新分子类型对能力、技术的要求更高，国内具有综合服务能力及面向国际市场的成熟体系的企业并不多。

5) 根据目前服务的药物项目类型和所处阶段，如何展望公司 25-27 年业绩增速的变化情况？以及业绩主要驱动力有哪些？

从公司在手订单态势和服务药物类型和项目情况看，预计 2025 年全年营业收入将实现 13%-15%的增长，预计 2026-2027 年营业收入增速逐年提升。业绩的主要驱动力来自化学大分子业务和生物大分子业务等新分子类型业务的快速增长，这将在未来两三年为公司业绩增长贡献重要支撑。

6) 公司国内业务收入占比今年预计能到什么水平？未来是否还会出现持续提升？

近几年，公司国内收入占比持续提升。今年国内创新药市场发展进入向上拐点，国内客户中有大量项目出海，且该情况仍在延续，预计国内市场在竞争力驱动提升的情况下将更为活跃，公司在国内业务收入也将呈现持续增加的态势，未来国内收入占比还视乎于海外市场尤其是新业务板块中来自海外收

入也在逐渐增加的情况。

7) 国内业务毛利率水平是否有反弹？后续反弹空间如何？

国内小分子市场竞争较为激烈，毛利率相对较低；国内新兴业务在公司布局初期，由于前期投入较大毛利率较低，目前已有改善趋势。

8) Q1-Q3 期间费用有所优化，后续如何展望？

公司坚持降本增效各项管理措施，25 年前三季度期间费用占比较同期有所下降；未来公司将在保证研发投入及市场拓展的前提下，严格管控费用支出，做到整体费用增速低于收入增速，费用率呈现下降状态。

9) Sandwich Site 产能排产、销售情况以及盈亏预期如何？

Sandwich Site 启动以来平稳运行，多次接受海外客户访问并承接研发订单，已有生产订单交付，也获得了 MNC 客户研发合作订单。今年对利润的影响希望控制在亿元以内，未来随着交付规模的提升，预计亏损规模会持续收窄。

10) 请问公司 Q1-Q3 大制药公司收入增长放缓的原因，以及对未来趋势做出怎样判断？

公司来自大制药公司的收入波动主要受美国市场部分大制药公司的小分子管线调整影响，其研发管线及商业化销售在今年出现了波动。后续伴随客户业务调整完成，以及其他管线的销售放量，公司来自大制药公司收入将重新进入良性增长轨道。

11) 公司在新分子类型的技术储备和竞争力如何？

公司核心竞争力主要体现在两方面：一是交付能力，持续提升无缝衔接客户在新分子类型项目的技术能力；二是新技术投入，尤其着眼于未来显著降低生产成本的技术储备，其效应在服务产品进入大规模商业化阶段时将进一步显现。

	12)请问公司化学大分子业务在收入结构及订单结构上的国内外占比情况如何? 化学大分子业务收入结构方面,约 50%以上收入来自多肽业务,其余主要由寡核苷酸和 Payload linker 的业务收入组成。从国内外收入占比来看,今年下半年到明年期间,多肽业务来源将逐渐变为海外为主;寡核苷酸业务收入以国内为主海外为辅,海外收入亦会逐渐提升;Payload linker 业务收入中,一部分业务服务海外客户;一站式 ADC 业务仍以国内为主,海外收入有逐渐增加的趋势。
	《2025 年 10 月 31 日凯莱英特定对象调研演示资料》
日期	2025 年 10 月 31 日