

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：2025-001

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：国盛证券、国君证券、中信证券、中金公司、海通证券、浙商证券、平安证券、兴业证券、中欧基金、招商基金、华宝基金、富国基金、鹏华基金、嘉实基金、上海高毅资产、贝莱德基金、Goldman Sachs、Morgan Stanley、RBC Global、JP Morgan、HSBC 等 100 余家机构，共计 210 余人。
时间	2025 年 3 月 31 日 8:00-9:00
地点	通讯参会
上市公司接待人员姓名	执行董事、联席首席执行官 杨蕊女士 执行董事、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

一、公司 2024 年度经营情况介绍

各位股东、分析师及关注凯莱英成长的同仁们，早上好！很高兴在这里向大家汇报 2024 年企业经营发展情况。

2024 年，全球政治经济形势风云变幻，国内创新药融资仍处于周期性波动。但在行业持续筑底的过程中，我们也明确看到中国 CDMO 在成本与效率等方面展现出的综合竞争优势，以及“创新驱动”和“全球化发展”激发出的产业活力。这一年，不少优质医药资产突出重围，中国创新药 License-out 出海交易金额和数量逐年攀升。机遇与挑战下，凯莱英以全年经营战略为指引，实现多个维度的创新和突破。

1、整体财务表现

2024 年公司全年实现收入 58.05 亿元，较 2023 年下降 25.8%，剔除大订单同比增长 7.4%，其中四季度收入同比和环比均有 15%左右的增长，新兴业务展现出非常强劲的复苏态势。

盈利层面，2024 年实现归母净利 9.49 亿元，同比下降 58%，其中四季度净利润 2.39 亿元，环比增长 13%，较 2023 年四季度也有大幅度增长。全年实现毛利率 42.4%，剔除大订单因素，仅有轻微下降，净利率 16.3%。

2、订单与客户情况

2024 年新订单趋势良好，在手订单达 10.52 亿美元，同比增长超 20%。关于 2024 年营业收入增长情况，从客户类型看，大制药公司剔除大订单后增长 4.8%，中小制药公司增长 9.8%；海外收入增长 9.2%，剔除大订单后国内收入增长 2.6%。美国客户剔除大订单后收入增长 18%，欧洲客户收入增长翻倍。

3、业务板块经营介绍

详见附件《2025 年 3 月 31 日特定对象调研演示资料》。

4、净利率下降的主要原因

对比 2019 年前后，公司净利率从 22% 左右下降至 2024 年的 16.3%。主要原因有几个方面，

1) 2024 年仍在消化大订单带来的小分子资源冗余。

2) 新兴业务处于爬坡期，化学大分子和生物大分子业务产能增加但整体业务仍在爬坡，对毛利率有持续的影响。

3) 国内市场低迷之下激烈的市场竞争，对国内业务毛利率有持续的影响。

4) 2024 年公司推进海外产能建设，欧洲 Sandwich Site 和美国 Boston 研发中心运营初期投入大、运营成本较高，影响整体盈利。

5) 过去几年公司持续加大新技术研发平台投入，包括新技术输出和合成生物领域，平台建设期间对短期盈利有一定影响。

实际上公司小分子业务的竞争力并没有被侵蚀，2024 年在面临消化冗余资源和国内资本寒冬情形下，实现了毛利率 47.9%，处于历史较高水平。2025 年我们也会从如上几个维度去提升业务盈利水平。

5、2025 年经营展望

1) 从对行业整体观察来看，过去两年持续筑底，尽管不少挑战尚未散去，但已经逐渐脱离最差的阶段；从公司自身业务情况看，无论是自身竞争力的持续提升，还是订单增长，都传递了很多积极信号，2025 年公司将重回收入双位数的增长，这一目标务必完成。

2) 持续推进降本增效的相关管理措施，切实提升业务利润率。在前面的报告中，我们分析了 2024 年净利率下降的主要原因，2025 年我们也会围绕这几个影响因素有针对性地提升业务盈利水平，包括继续深挖小分子业务潜力，化学大分子和生物大分子业务毛利率持续提升，研发投入更为聚焦的新模

式，海外产能扩张平衡好速度和运营成本承受能力等；从公司整体角度来说，会持续做好降本增效的工作，严格控制固定成本的增长，从管理和流程中要效率，从效率中要成本，业务利润率在 2025 年将有明显提升。另一方面，2024 年公司盈利中有一些财务收益和汇兑损益，2025 年在全球降息背景下，这部分收益有下行风险，对净利率有潜在影响。整体而言，我们将努力实现盈利增速超过收入增速。

3) 加大市场开拓力度和业务竞争力提升，特别是多肽、寡核苷酸、ADC 等增量业务，为后续业务的持续增长打下基础。小分子业务我们将依托成熟的平台体系加大欧洲市场和美国新客户的开拓；多肽、寡核苷酸和 ADC 这三个领域无论是行业整体还是公司业务自身都呈现出强劲的增长势头，是必须要抓住的战略机遇期，一方面做好新客户和新项目的开拓，特别是几个重磅领域项目的开拓，另一方面，随着大量临床中后期项目进入交付阶段，交付工作是 2025 年重中之重。此外，我们也将继续探索这几个领域先进制造技术的开发，力求未来能显著降低商业化供货成本。

4) 以 Sandwich Site 为依托，推动海外商业化产能的拓展。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，2024 年公司迈出了第一步，同时也在推进并购、欧洲自建商业化产能研究论证等工作，2025 年将继续稳中求进，在 Sandwich Site 基础上，力求推动欧洲商业化产能的落地。

二、投资者问答交流

1. 新签订单不断加速，有哪些主要驱动的板块或具体项目？

分业务板块有如下几个驱动因素，小分子业务主要是积累的海外和国内临床后期项目进入商业化阶段，以及重磅领域订单增加。新兴业务中，化学大分子订单增长超过 130%、生物大分子订单增长超过 50%和制剂业务订单增长超过 30%，订单增长迅速。公司自身业务驱动明显，各板块竞争力提升，为实现

收入恢复到双位数增长奠定基础，对完成全年指引有信心。

2. 不同 site 产能利用率情况？今年资本开支计划以及主要聚焦在哪些业务板块？

小分子业务中，天津三厂的 API 产能去年均处于高位运行，东北地区产能在去年下半年也进入较高的利用率状态，敦化二厂的培南产能受业务波动影响，其他产能处于正常利用率水平。化学大分子业务去年下半年多个重要项目落地，产能爬坡有序推进，今年产能建设持续增加，利用率进一步爬坡。生物大分子业务今年产能利用率高，新建奉贤商业化产能今年下半年投入使用并进入爬坡状态。

今年资本开支集中在新业务领域，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。

3. 海外产能基地目前建设及整合节奏情况，订单和客户情况，近两年扭亏平衡节点？

公司与 Sandwich Site 在管理融合和文化融合方面投入较多精力，效果良好，使其已从研发中心转变为公司整体业务和交付链条的重要一环。从 2024 年 8 月初正式运营后已承接研发和生产订单，多个项目推进中，欧美客户访问及审计增多，展现浓厚兴趣并陆续增加询价。目前产能利用率不高，今年会适当扩展，引入国内新技术。

财务情况看，由于 Sandwich Site 于 2024 年下半年正式投入运营，海外运营成本较高，预计 2025 年也会有一些亏损，将力争不超过 2024 年亏损水平；预计在 2026-2027 年实现盈亏平衡。承接 Sandwich Site 的战略意义大于数字意义，对海外客户合作有决定性意义；Sandwich Site 帮助公司积累海外产能运营经验，为后续海外商业化产能投入打下基础。

4. 国内外投融资改善预期下，新兴业务板块细分 2025-2026 年潜在增长点及盈利能力改善预期？

2024 年到现在，新兴业务中几个重要板块订单强劲增长，也反映了行业复苏态势，多肽、寡核苷酸、偶联药物订单增长突出，也是公司后续增长的动力。国内创新药公司体现很强的竞争力，海外交易授权的热潮体现了国内创新药发展上了新的台阶，公司也努力开拓新兴业务板块能力，持续推动新业务产能爬坡，海外开拓，相信盈利能力也会有所改善。

生物大分子和临床 CRO 业务员随着 2024 年行业周期性波动，公司努力做了降本增效，2024 年第四季度有所好转，海外市场偶联药物、多肽、寡核苷酸需求增长，国内积累的早期项目也在陆续向前推进，例如 CRO 板块在手二三期项目数量攀升，生物大分子板块 IND、BLA 项目也逐年增多。

5. 除现有海外产能外，未来海外产能布局规划如何？海外产能占比提升对长期利润率有何影响？

公司积极推进欧洲产能获取和建设，考虑并购、自建或在 Sandwich Site 基础上扩张等方案，同时论证原料端海外供应链建设。美国目前主要是波士顿研发中心建设，是否进行产能建设尚未确定。海外产能建设会增加运营成本，但也会带来与海外客户深入合作的机会。长期来看，需通过控制成本、提升运营效率来对冲影响，稳中推进海外产能建设。

6. PPQ 项目对订单和未来收入有何帮助？完成 PPQ 项目是否意味着未来商业化确定性更强，获取长单可能性更大？

完成 PPQ 项目意味着基本锁定了后续商业化订单的机会，对未来商业化项目推进很重要。

三、管理层总结及展望

结合市场环境情况和公司业务进展中呈现的积极信号，公司将持续推进全球化战略布局，并持续加大创新药出海的 CDMO 服务建设支持；不断提升服务质量和拓宽广度，新增客户数量以及战略合作客户逐年攀升、在手订单延续良好趋势；特别是多肽、寡核苷酸、ADC 等增量业务，为后续业务的持续增长打

	<p>下基础。2024 年公司多维度落实降本增效措施,并取得一定的积极成效,推进盈利能力再平衡。未来,我们还将通过先进技术创新和海内外产能建设,筑牢小分子 CDMO 领域优势竞争力,加快新兴业务发展,不断完善运营管理体系,平衡好战略落地和运营成本控制。</p> <p>我们坚定地相信,2025 年机遇大于挑战。充满勇气和活力的工程师团队,将扎扎实实回报客户的每一份信任,认认真真交付每一个项目。未来我们将与广大支持者和投资者一道,拥抱新气象,笃信前行。谢谢大家!</p>
	《2025 年 3 月 31 日凯莱英特定对象调研演示资料》
日期	2025 年 3 月 31 日