

证券代码：300759

证券简称：康龙化成

## 康龙化成（北京）新药技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-01

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><input 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 checked="" type="checkbox"/>其他（<u>电话会议</u>）</p>
<p>参与单位名称及 人员姓名</p>	<p>中金证券、海通证券、东方证券、国泰君安、国盛证券、中信证券、广发证券、招商证券、中欧基金、富国基金、汇添富基金、清池资本、华夏基金、淡水泉投资、景林投资、鹏华基金、招商基金等 276 家机构 366 名参与人员</p>
<p>时 间</p>	<p>2021 年 3 月 29 日 10:30-11:30</p>
<p>地 点</p>	<p>公司会议室</p>
<p>上市公司接待人 员姓名</p>	<p>董事、首席运营官楼小强先生 首席财务官、董事会秘书李承宗先生</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p><b>李承宗先生向与会人员介绍公司 2020 年度经营情况：</b>  康龙化成 2020 年度营业收入 51.34 亿元，同比增长 36.64%；收入增长最快是实验室服务板块，收入占比 36.5%，CMC 占比 23.8%，临床占比 12.3%。过去一年，公司收入端有不错的增长，展现了规模效应，毛利率从 35.4% 提升到 37.3%（IFRSs 准则下的毛利率），毛利 19.16 亿。Non-GAAP 净利润率 20.7%，Non-GAAP 数字更能精确的反映公司经营实际，因为这里面扣除了投资收益，也把汇率对冲影响都呈现在里面。经营性现金流 16.49 亿，同比增长 75.65%，与利润增长有正相关性。客户构成：2020 年服务超过 1,500 个客户，新增客户 721 个，全球前二十大制药企业客户收入占公司营业收入的 23.7%。从客户地理分布来看，北美区域占比高。中国客户增长很多来源于临床研究服务，临床研究服务中国区收入占 39.6%。公司秉承以客户为中心的理念，重视客户体验，超过 90% 以上收入来源于</p>

重复客户。在员工规模方面，截至 2020 年 12 月 31 日，公司员工总人数达 11012 人，中国区员工 10182 人，英国 427 人，美国 403 人。

#### 实验室服务：

- 收入同比增长 37.1%，毛利率 42.74%，较 2019 年同期提高 2.48 个百分点。
- 员工数量为 5685 人，相比 2019 年 12 月 31 日增加 1384 人。实验室化学研究员近 4,000 人，生物科学服务拥有科研人员 1,600 多人。
- 实验室服务收入中生物科学服务占比提升至 41.3%(2019 年为 37.7%)（包括 2020 年 11 月完成收购 Absorption Systems 后新增美国实验室服务的影响）。
- 2020 年为国内医药及生物技术公司开展 58 个研究性新药（IND）或新药（NDA）的临床试验申报，其中多国（包括中国、美国和欧洲）同时申报的项目 46 个。
- 2020 年 11 月公司收购美国 Absorption，开始美国实验室服务，美国实验室服务的核心业务包括提供大分子药、小分子药开发过程中所需的 DMPK/ADME 和生物分析服务。此外，美国实验室服务也包括细胞和基因疗法的药品评估服务以及眼科疾病和医疗器械产品方面的实验室服务。
- 北京地区增加 22,500 平方米实验室服务设施，宁波园区二期的第一部分 120,000 平方米实验室的建设工作已基本完成，预计于 2021 年第一季度开始陆续投入使用。

#### CMC（小分子 CDMO）服务：

- 收入 12.22 亿元，同比增长 35.5%，实现毛利率 32.73%，较去年提高 4.96 个百分点。
- 服务涉及药物分子或中间体 739 个，其中临床前项目 487 个，临床 I-II 期 202 个，临床 III 期 47 个，商业化阶段 3 个。
- 中英团队混合模式为客户提供了定制化解决方案（customized solutions），即同时有多地团队服务同一个课题。

- 药物制剂开发团队继续研发能力的培育，在 2020 年完成 26 个 GMP 项目，大部分都是在非常早期的阶段。
- 2020 年疫情期间客户访问受限，公司适时推出远程线上审计、线上线下一相结合等多种灵活的审计方式。
- 2020 年员工有 1934 个人，同比增加 390 个人。
- 基本完成天津工厂三期（40,000 平方米）工程建设工作，将在 2021 年第一季度投入使用。
- 绍兴工厂占地面积 81,000 平方米一期工程在 2020 年全速推进建设工作，项目完成后将增加化学反应釜容量 600 立方米，其中 200 立方米预计在 2021 年下半年交付使用，余下的 400 立方米将于 2022 年完成并交付使用。

#### 临床研究服务：

- 实现收入 6.29 亿元，同比增长 37.9%，毛利率 18.78%。
- 国内临床研究服务方面，得益于中国政府有效迅速的控制疫情，国内临床研究服务在第二季度逐步全面恢复。
- 公司于 2020 年 6 月完成对北京联斯达的并购，结合公司于 2019 年收购的南京希麦迪，打造了临床 CRO+ SMO 一体化服务平台。

#### 大分子服务：

- 宁波杭州湾第二园区一期项目作为大分子药物开发和生产服务基地（近 70,000 平方米），目前土建施工基本完成，计划在 2021 年 6 月开始内部安装建设，预计在 2022 年下半年开始承接大分子 GMP 生产服务项目。
- 我们过去一直有大分子药物发现研发小组，未来会进一步加强药物发现团队建设。除了抗体能力建设，2020 年我们通过收购 Absorption 获得了基因和基因治疗的服务能力。
- 2021 年 2 月与艾伯维公司签订正式协议收购其旗下位于英国利物浦的 Allergan Biologics Limited，ABL 原来是艾伯维内部大分子和基因治疗的研究室，我们打算通过整合将其转型为细胞和基因产品的 CDMO

服务供应商。

期间费用：

- 收入增长下效率有提升。
- 销售及分销与行政开支占营业收入比例 15.1%（2019 年为 16.0%）
- 研发成本占营业收入比例为 2.1%（2019 年为 1.7%）
- 财务成本占营业收入比例为 0.5%（2019 年为 2.2%），2019 年底公司拿到港股 IPO 融资款，有一定资金在手，减少了银行贷款，也购买了一些理财产品
- Non-GAAP 利润率 20.7%（2019 年为 14.6%）
- 其他运营指标维持稳定，贸易应收款项及合约资产周转天数 77.7 天，贸易应付款项周转天数 17.3 天，存货周转天数 12.6 天，合约成本周转天数 11.9 天

资本开支：

- 2020 年全年约 13.16 亿，总的预算没有太大变化，13.16 亿中 31.3% 投在宁波设施，32.3%在天津和绍兴设施，36.4%在仪器设备投入。
- 2020 年股权投资支出 11 个亿，主要是收购 Absorption 和联斯达等。

战略发展：

我们会通过增强技术能力和海外运营能力，巩固和强化小分子服务领域的领导地位，扩大国际影响力和竞争力。加快大分子和 CGT 服务平台的建设。进一步加强管理上的能力，多点运营和全球布局情况下，管理能力也会进一步提升，我们一直非常注重国际化运营，疫情期间对这个战略有了更深理解，未来也会持续加强海外运营能力。公司拥有忠诚的客户群，各个板块相互协同效果明显，公司会持续拓展国内和国外的市场，服务好更多客户。公司强调“员工第一，客户为中心”的文化理念，为储备人才和吸引人才，我们做了很多工作，我们会继续加强人才储备，以支持我们长期和可持续增长。

2021 年展望：

康龙化成 2020 年度发展平稳有序，接下来公司重点继续围绕全流程一体化和国际化战略，持续提升客户满意度，在人才和技术方面加强储备，2021 年会有新的设施投入使用，为公司未来 2-3 年发展提供储备，从目前客户订单来看，我们对 2021 年的目标非常有信心。

**问：实验室化学和生物科学服务 2020 年增长情况以及 2021 年展望？**

答：实验室服务中生物科学占比从 2019 年度的 37.7% 提升到 2020 年度 41.3%，生物科学业务进入发展的快车道。生物科学服务增速快于实验室化学，今年趋势还会持续。毛利率方面，生物科学服务高于实验室化学。

**问：预期海外疫情结束之后，2021 年是否会有订单回流？**

答：从公司角度来看，疫情是提供了机会给客户展示公司的服务能力。疫情过后，如果放在同一个地方做实验还是最优选项，我们预判影响不太大。

**问：2020 年 CMC（小分子 CDMO）项目丰富，下半年增加很多，这个现象的背后是发生了什么或者公司做了什么工作？**

答：2020 年公司 CMC（小分子 CDMO）服务的发展主要表现在以下方面：  
1) 国内团队持续吸引新客户，尤其是大客户的合作增加很明显；2) 英国+中国的混合模式的服务为客户提供定制化解决方案，受到很多客户包括欧美 Biotech 认可，很多早期项目流入；3) 绍兴 CMC 产能进度（商业化产能）方面：客户能明确看到我们的建设进展，展现给客户的项目建设进度跟我们原来的计划完全一致，增加了客户的信心。前期客户导流也在增加，公司在工艺开发方面积累了良好的客户品牌，这些都具有好的基础。同时在生产端团队建设方面，去年下半年引进了曾供职于全球前二十大制药企业负责生产管理的专业人才王博士，王博士在生产工厂体系管理及客户沟通方面起到了很大作用。

**问：杭州湾大分子产能是抗体还是细胞和基因治疗？**

答：宁波杭州湾第二园区一期项目新建大分子产能是抗体药物的 CDMO，

但园区也预留了一定的实验室空间发展基因治疗。

**问：收购的 Absorption 和 ABL 收入和利润体量？**

答：ABL 原来是 AbbVie 内部的研发中心，过去几年专注基因治疗产品开发，虽然财务公告给过数据，但它不是真正意义上处于 CDMO 业务的状态，公司收购之后需要时间将其转型为 CDMO 供应商。Absorption 业务不算太大(2019 年的收入是 3000 多万美元)，增长趋势还是很好的。

**问：公司新收购的 Absorption 和 ABL 都是海外的，和传统小分子业务强项有所不同，咱们业务和客户如何耦合？未来如何整合？**

答：首先，从历史经验看，公司过去在英国、美国都有通过收购来开展新业务。依托公司客户基础和 BD 整合，不管是新技术还是新能力，客户端需求是很高，客户群是同一个群体。从被并购的公司业绩表现看，并到康龙平台后，得益于客户端输入和 BD 体系达成的协同效应，这些公司业务基数翻了一番。其次，公司本身策略就是并购新能力，并购新能力是投资初衷，在一些新领域我们有基础，通过我们全球布局能够做一定增量。第三，从整合角度，在美国、英国公司运营积累了很多经验，希望新并购的公司能在这个基础上融合和发展。

**问：公司去年新增了 721 家客户，2020 年为止服务客户超过 1500 个，新客户群主要来源是哪一些，对临床前 CRO 部分会有什么样的订单影响？**

答：去年增加的新客户主要包括：1) 小分子领域美国新增 Biotech 很多，且 Biotech 融资情况良好，在美国公司有专业的 BD 团队，新增的基本是 Biotech，因为大药企已经是我们的客户。2) 收购 Absorption 之后也拓展了更多客户群体，尤其是大分子方面。3) 国内客户方面，收购联斯达之后，以及希麦迪近一年的发展，临床服务的国内客户增加很多。

**问：贵公司短期和中长期发展中，各板块的趋势如何？**

答：从我们现有积累和布局来看，实验室服务和 CMC 服务仍会有很快增长，这两部分业务的机会是长期的，我们也会坚定保持在小分子服务领域

	<p>的领先地位。临床研究服务国内发展是重点，需要时间继续培育，未来1-2年临床研究服务在规模端会有较快增长，利润端不会有太迅速的增加，未来中长期会成为增长点。大分子与细胞和基因治疗都是中长期的布局，做长期的需求的部署。</p>
附件清单（如有）	<p>1、2021年3月29日投资者关系活动记录表附件之演示文稿（中文版） 2、2021年3月29日投资者关系活动记录表附件之演示文稿（英文版）</p>
日期	2021年3月29日