

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：2022-06

投资者关系 活动类别	<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（电话会议）
参与单位名称及 人员姓名	高盛证券、长江证券、海通证券、华泰证券、国泰君安证券、中金证券、中信证券、国金证券、浙商证券、民生证券、天风证券、招商证券、美银美林证券、大和证券、花旗证券、瑞士信贷、富瑞金融、UBS、泰康养老、人保资产、光大保德信、中欧基金、长信基金、广发基金、中信建投基金、南方基金、工银国际、华宝基金、前海人寿、英大信托、OrbiMed、中信资管、中金资管、海通资管、汇添富基金、博时基金、华安基金、华夏基金、华商基金、鹏华基金、太平基金、高毅资产、淡水泉等 200 余家机构 250 余名参与人员
时 间	2022 年 08 月 30 日 09:15-11: 30
地 点	公司会议室
上市公司接待人 员姓名	董事长、首席执行官 Boliang Lou 博士 首席财务官、董事会秘书 李承宗先生
投资者关系活动 主要内容介绍	第一部分：首席财务官兼董事会秘书李承宗先生向参会人员介绍 2022 年上半年经营情况。 上半年经营发展： 公司 2022 年上半年实现营业收入 46.35 亿元，同比增长 41.06%。毛利 16.23 亿元，同比增长 36.02%。经调整非国际财务报告准则归母净利润 8.12 亿元，同比增长 24.67%。 分业务板块来看： 1) 实验室服务： 保持全球领先的实验室化学服务，加速生物科学服务发展，加强全球是实验室服务的全球化部署。实现营业收

入 28.60 亿元，同比增长 41.10%。毛利 12.49 亿元，毛利率 43.69%。

- 2) **CMC (小分子 CDMO) 服务:** 保持早期项目优势, 中英美三地布局产能向后期和商业化项目延伸。实现营业收入 10.85 亿元, 同比增长 42.29%。毛利 3.60 亿元, 毛利率 33.16%。
- 3) **临床研究服务:** 为客户提供端到端的国内临床研究服务, 并通过海外服务能力助力客户走出国门、走向世界。实现营业收入 5.85 亿元, 同比增长 38.29%。毛利 0.30 亿元, 毛利率 5.11%。
- 4) **大分子和细胞与基因治疗服务:** 打造世界一流的端到端细胞与基因治疗服务平台, 持续推进大分子药物研发生产服务能力的建设。实现营业收入 0.95 亿元, 同比增长 33.22%。毛利-0.19 亿元, 毛利率-19.82%。

第二部分：问答环节

问：公司未来的战略规划？

答：公司从成立至今，历经四个五年。第一个五年：专注实验室化学。第二个五年：建立完整的生物科学服务能力，包括体内外药物代谢及药代动力学、体外生物学和体内药理学、药物安全性评价等服务能力。同时发展 CMC，成为综合 CRO。第三个五年：综合能力横向纵向加深。并通过收购布局临床服务能力。第四个五年：加强国内临床研究服务一体化布局，加强小分子 CDMO 生产服务能力，加强新业务大分子和细胞与基因治疗服务布局。持续打造并不断完善深度融合的“全流程、一体化、国际化”的药物研发服务平台始终是公司的核心发展战略。实验室服务是公司的发展核心业务，未来 3-5 年，公司将进一步巩固和强化小分子研发服务领域的领导地位，继续建设临床开发一体化平台，继续加速建设大分子和细胞基因疗法服务平台。

问：公司如何评估全球新药研发投入的趋势？Biotech 融资端在放缓对 CXO 的业务有没有影响？

答: 过去 2 个月我在美国和英国访问了超过 20 个包括大型药企、biotech 和 startup 等不同类型的客户, 通过这些访问我对后续的业务需求还是比较有信心的。虽然我们也看到一些 biotech 客户因为现在的融资环境放缓, 在研发管线上有一定的收缩, 但是我们大部分客户的资金储备还是比较好的, 他们的策略更多是继续全速推进研发工作希望能达到下一个里程碑。同时, 我们也看到更多新 startup 的成立, 这些 startup 也为我们的业务带来更多的机会。大型药企一方面在继续通过和 CXO 的合作推进他们的内部研发项目, 同时在更加积极地和 biotech 合作丰富管线。总的来说, 我们有信心市场有足够的机会满足我们业务发展的目标。

问: 实验室服务和 CMC (小分子 CDMO) 下游需求?

答: 公司对成熟业务线实验室服务和小分子 CDMO 服务板块非常有信心。首先, 潜在的市场需求是具备的; 其次, 康龙能够提供端到端的服务, 能够实现内部客户引流。再次, 我们的全流程一体化服务模式以及中美英多地的服务布局, 能够最大化为客户提供定制化解决方案, 更好地满足全球合作伙伴的战略需求。

问: 小分子 CDMO 下半年的排产情况, 产能利用率的说明与展望?

答: 绍兴一期产能 600 立方米能够满足公司小分子 CDMO 未来 2-3 年的增长, 产能利用率 2022 年不是马上到很高的程度。从 Q2 开始, 我们已经很好的吸收产能相关的固定成本投入, 未来是持续改进的过程。从小分子 CDMO 项目角度看, 我们处于项目课题主导的过程, 课题处于临床阶段或者交付后等待获批阶段。从小分子 CDMO 业务增速来看, 这个板块收入端未来一到两年保持 30-40% 增长速度, 我们希望给团队能力建设的时间, 保持稳步的成长。

问: 新业务 CGT 培育难度高, 如果持续亏损公司会如何应对?

答: 新业务海外 CGT 布局, 短期会影响利润率。但是随着业务端收入慢慢增加, 亏损会逐渐收窄。CXO 本质上是规模效应的业务, 只要我

	<p>们保持技术先进性和服务质量，在业务量增加的过程中，规模效应会让利润逐步提高的。我们对现在团队的技术和状态非常有信心，亦相信我们能打造世界一流的端到端细胞与基因治疗服务平台，因此我们对短期的利润波动不太担心。自 2021 年开始我们在英国的基因治疗 CDMO 平台已承接外部订单，至今已进行或正在进行约 20 个不同服务范畴和阶段的基因治疗 CDMO 项目。我们有信心随着收入端逐步向上走，利润端是随着收入端 catch up 的。</p> <p>问：3 年内资本开支的预计？</p> <p>答：从资本开支分布体量来看，未来 1-2 年主要是在实验室服务与小分子 CDMO 服务。实验室服务今明两年更多一些，小分子 CDMO 明年开始，预计要提前 2 年规划建设绍兴 II 期。CGT 服务平台在海外有一定服务规模基础上，我们将按照业务的进展进一步扩充利物浦基地的产能。未来我们也会考虑国内 CGT 的布局，但预计该部分在我们的 CAPEX 占比不会很大。海外小分子 CDMO 英美布局已经初步建立，英国和美国的工厂有一定的改造需求，但预计 CAPEX 占比不会很大。现在英国和美国的工厂均有预留空间，我们亦会按照业务的进展逐步扩充产能。</p> <p>问：Q2 对利润影响的因素在 Q3 是否有改善？</p> <p>答：保本理财产品的公允价值变动的影响下半年不会存在。国内临床研究服务板块随着疫情管控向好，下半年会有改善。欧美通胀对海外成本端的影响会持续，但随着收入提升影响会减少。总体来说，我们预计下半年的利润情况会逐步改善。</p>
附件清单 (如有)	2022 年 8 月 30 日投资者关系活动记录表附件之演示文稿（中文版） 2022 年 8 月 30 日投资者关系活动记录表附件之演示文稿（英文版）
日期	2022 年 08 月 30 日