

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：2023-07

| | |
|---------------|--|
| 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（ <u>电话会议</u> ） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 高盛证券、浙商证券、中金证券、长江证券、招商证券、国盛证券、野村证券、招商国际、华泰证券、国泰君安证券、中信建投、广发证券、平安证券、中信证券、国金证券、兴业证券、浙商证券、天风证券、交银施罗德基金、嘉实基金、汇丰晋信基金、贝莱德、国投瑞银、银华基金、银河基金、泰康资产（香港）、华安基金、光大保德信基金、高毅资产、广发基金、人保资产、摩根华鑫、等 200 余家机构 300 余名参与人员 |
| 时间 | 2023 年 10 月 30 日 09:00-11:30 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 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：公司管理层对 2023 年第三季度报告进行分析解读。 1、2023 年前三季度整体业绩 2023 年前三季度，公司进一步深化全球客户覆盖，持续服务全球新药研发。前三季度，公司实现收入 85.60 亿元，同比增长 15.6%。公司整体毛利率达 35.7%，比上年同期略低 0.6 个百分点。2023 年前三季度，公司归母净利润为 11.39 亿元，同比增长 18.5%。公司经调整 Non-IFRSs 归母净利润为 14.12 亿元。剔除生物资产公允价值变动影响，公司前三季度经调整 Non-IFRSs 归母净利润为 13.83 亿元，同比增长 15.1%。报告期内，公司经营性现金流量净额为 20.29 亿元，同比增长 45.5%。 在全球和中国创新药行业都面临一些阶段性压力的时候，公司在全球布局的、全流程一体化的服务平台，持续助力我们的全球客户更好、更 |

快、更灵活的进行创新药研发和生产。相关的财务数据也表明，公司的平台，展现出了强大的韧性。

分板块看，实验室服务仍然是公司最主要的收入来源，占比 59%；小分子 CDMO 服务占比 22%；临床研究服务占比 15%；剩下 4%左右的收入来自于大分子和细胞与基因治疗服务。

康龙化成是一个国际化的新药研发和生产的服务平台，在中国和海外有广泛的布局。前三季度，公司位于中国的、服务于全球客户的实验室和工厂，收入增长 14.1%，占整体收入比例的 87%；公司位于海外的实验室和工厂，收入增长 26.7%，占整体收入比例的 13%。

从客户维度来看，北美客户仍然是公司收入的最主要来源。上半年，北美客户收入增长 14.6%，占整体收入比例的 64%。欧洲客户收入增长 28.9%，占整体收入比例的 15%。公司加大了欧洲客户的拓展，并取得了一定的成效。前三季度，中国客户收入增长 11.0%，占整体收入比例的 18%；此外，公司约有 3%的收入，来自全球其它地区的客户。

成熟业务利润保持了较快增长势头。2023 年前三季度，公司的成熟业务实现收入 82.06 亿元，同比增长 15.7%；成熟业务经调整 Non-IFRSs 归母净利润 18.26 亿元，同比增长 16.3%。

2、2023 前三个季度分业务板块经营情况

实验室服务：2023 年第三季度，公司实验室服务收入增长 0.4%，达到 16.89 亿元；毛利率 43.0%。

前三季度，公司实验室服务收入增长 13.7%，达到 50.69 亿元。毛利率 44.4%。

CMC（小分子 CDMO）服务：2023 年第三季度，公司 CMC 服务收入增长 11.3%，达到 6.62 亿元；毛利率 32.3%。

前三季度，公司 CMC 服务收入增长 13.9%，达到 19.14 亿元；毛利率 32.4%。公司 CMC 后期项目陆续成熟。

临床研究服务：2023 年第三季度，公司临床服务收入增长 14.9%，达到

4.57 亿元；毛利率 20.5%。

前三季度，公司临床服务收入增长 28.5%，达到 12.62 亿元；毛利率 18.2%。

大分子和细胞与基因治疗服务：2023 年第三季度，公司大分子和 CGT 服务收入增长 35.1%，达到 1.10 亿元；板块毛利率-5.4%，目前还处于投入阶段。

前三季度，公司大分子和 CGT 服务收入增长 19.8%，达到 3.11 亿元；毛利率为-7.3%。

第二部分：问答环节

问：SMO 行业是否出清完成，如何看待该行业的竞争趋势和展望？

答：目前 SMO 行业处于头部比较集中的市场格局，公司收入增速快于行业，市场份额进一步提升。大临床板块预计将延续 SMO 发展的趋势，客户会选择更大、更稳定、可持续发展的 CRO 平台合作，因为项目执行周期长，所以注重项目稳定性和高质量交付。公司在投资并购整合临床各板块服务后，加大了客户的拓展，逐渐进入良性发展阶段，收入增速和毛利发展向好。

问：海外订单情况预计什么时候好转？

答：6 月份开始，客户询单、客户访问和新课题洽谈，均有所改善。新签订单到收入体现在报表上需要周期，实验室周期较短，CMC 周期较长。目前公司收入增速快于全球行业发展速度，正持续扩大市场份额。希望行业后续进一步复苏，公司保持高于行业的增速发展。

问：海外 CGT 领域的景气度？

答：去年情况难一些，今年陆续有所恢复。今年有好几款 CGT 新药获批上市。公司长期看好 CGT 领域发展潜力，并有信心和耐心持续获取

| | |
|----------------------|---|
| | <p>客户和订单。</p> <p>问：大分子 CDMO 产能投产预期和在手项目执行情况？</p> <p>答：一些大分子早期发现项目正在进行，包括一个双抗产品正在做 CDMO 服务。明年初，2 条 2000L 产能（一次性生物反应器）投产。宁波大分子产能折旧摊销对今年影响较小。</p> <p>问：海外 CGT 业务结构、客户结构、项目管线分期情况？</p> <p>答：公司拥有领先的技术团队，在分析测试服务方面经验丰富。在分析方法方面，公司和客户一起探索和建立了完善的复杂项目的分析体系，为客户提供比较全面的分析检测服务。目前分析检测服务占 CGT 收入比例最高。</p> <p>海外 CGT 客户包括 Biotech 和 MNC。MNC 收购比较成熟的 CGT biotech 后，商业化阶段的相关服务继续留给公司。商业化项目中 big Pharma 客户占比更多，CDMO 业务创新型 Biotech 客户数量更多。因为行业规律为新兴靶点、技术更多时候在 Biotech 中诞生，因此公司的 CDMO 项目也会跟着客户项目的进展而不断成长。公司中报披露，目前执行中的 CDMO 项目管线包括：2 个三期临床项目，7 个一二期临床项目，2 个临床前项目。有些项目做一部分服务，有些项目做一体化全流程服务。</p> <p>问：公司资本开支的更新和预期？</p> <p>答：今年公司的资本开支可能比经营性现金流多 2 亿。明年的预算正在制定中，预计经营性现金流可以覆盖资本开支。</p> |
| <p>附件清单 (如有)</p> | <p>1、2023 年 10 月 30 日投资者关系活动记录表附件之演示文稿（中文版）</p> <p>2、2023 年 10 月 30 日投资者关系活动记录表附件之演示文稿（英文版）</p> |
| <p>日期</p> | <p>2023 年 10 月 30 日</p> |