

北京键凯科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：键凯科技

证券代码：688356

编号：2024-01

<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 checked="" 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）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>中信证券 3 人 国盛证券 3 人 申万证券 2 人 浙商证券 2 人 天风证券 2 人 民生证券 2 人 华福证券 2 人 海通证券 2 人 广发证券 2 人 中信建投证券 2 人 中泰证券 1 人 中金证券 1 人 山西证券 1 人 华西证券 2 人 国新证券 2 人 东北证券 1 人 国信证券 1 人 国君证券 1 人 东海证券 1 人 中银国际证券 1 人 财通证券 1 人 东方阿尔法 1 人 铭大实业 1 人 财通资管 1 人 弘毅投资 1 人 中海基金 2 人 鲸域资产 1 人 照友投资 1 人 明世伙伴 1 人 中域投资 1 人 道合私募 1 人</p>

神农投资 1 人
人保资产 1 人
歌汝资本 2 人
华夏金融租赁有限公司 1 人
北京金百镨投资管理有限公司 1 人
万丰友方 1 人
磐厚资产 1 人
曼林(山东)基金管理有限公司 1 人
诺鼎资产 1 人
中信建投 1 人
君和资本 1 人
国泰基金 1 人
汇升投资 1 人
拾贝资本 1 人
健康产业控股有限公司 1 人
阳光资产 1 人
国新国证基金 1 人
博时基金管理有限公司 1 人
东方马拉松 1 人
青榕资产 1 人
成都市通用工程技术有限责任公司 1 人
源乘投资 1 人
上海方物私募基金管理有限公司 1 人
远策投资 1 人
顺势同心（厦门）投资有限公司 1 人
金元顺安 1 人
HBM China Healthcare Master Fund 1 人
诺优资产 1 人
创富兆业 1 人
远望角投资 1 人
长青藤资产 1 人
东吴基金 1 人
正圆投资 1 人
金信基金 1 人
绿地金融 1 人
逸杉资产 1 人
上海新伯霖私募基金管理有限公司 1 人
上海原泽私募基金管理有限公司 1 人
贵源投资 1 人
民森投资 1 人
彝川资本管理有限公司 1 人
格林基金 1 人
中航基金 1 人

	<p>国世通控股 1 人 森锦投资 1 人 价远投资 1 人 中邮证券 1 人 天惠投资 1 人 觉他投资 1 人 嘉联私募 1 人 天虫资本 1 人 汇安基金 1 人 上海楹联投资 1 人 恒生前海基金 1 人 泽鑫毅德 1 人 深圳前海云溪基金管理有限公司 1 人 深圳铸信诚股权投资基金管理股份有限公司 1 人 中兵投资 1 人 名禹资产 1 人 上海顽岩资产管理有限公司 1 人 肇万资产 1 人 金石投资 1 人 上海原点资产管理有限公司 1 人 平潭天添资产管理有限公司 1 人 景顺长城 1 人 个人投资者 3 人</p>
时间	2024 年 4 月 30 日
地点	进门财经电话会议
上市公司接待人员姓名	<p>董事长 赵宣 董事会秘书 陈斌 财务总监 韩磊 证券事务代表 常逸群</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司领导介绍 2023 年度及 2024 年 Q1 主要情况 感谢中信证券、申万证券、国盛证券、浙商证券、天风证券、民生证券、华福证券、海通证券、广发证券、中信建投证券十家机构联合主办本次键凯科技 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会。各位投资者、分析师朋友们，大家好，我是北京键凯科技股份有限公司的董事会秘书陈斌。 公司于 2024 年 4 月 30 日披露了 2023 年的年报及 2024 年的一季报。2023 年，键凯科技实现营业收入 29,211.84 万元，比去年同期下降 28.26%；归属于母公司所有者净利润 11,574.46 万元，比去年同期下降 38.05%。受下游行业整体趋势影响，叠加新冠相关业务收入的减少、部分主要客户订单交付节奏变动以及 2023 年 4 月以来不再收取派格宾产品的技术服务费等</p>

因素，公司的收入与利润端承压明显，未能完成 2023 年初制定的任务目标。2024 年一季度，键凯科技实现营业收入 6,478.90 万元，同比下降 30.20%，归属于母公司所有者净利润 1445.52 万元，同比下降 69.30%，主要由于个别客户在报告期内执行的阶梯售价导致产品综合单价较上年同期下降，部分下游客户交付产品数量下降及技术服务收入大幅下降所致。

但在业绩下降的同时，我们也应看到，过去两年基于特殊行情的业绩出清以及超额的技术服务费用回归起始水平，为公司未来的增长创造了空间。2023 年下半年，首款由公司支持的国际新药项目在美国、欧盟、日本分别获批上市，标志着公司国际创新药客户从 0 到 1 的突破；另有 1 个已完成三期临床试验的国际创新药客户正式申报上市。国内客户方面，2023 年，我司支持的两款聚乙二醇化药物分别获得上市许可，并与其他临床后期项目陆续申报上市。此外，公司早期客户项目管线储备持续增长，为未来业绩的增长奠定了良好基础。同时，高纯聚乙二醇衍生物材料的各种新应用也在不断涌现，为公司未来的业务拓展方向提供了新的思路。

2023 年，在业绩承压的情况下，键凯科技坚持通过技术创新提升企业竞争力的核心战略，研发费用率稳定在较高水平。2023 全年，公司累计研发投入 5,781.61 万元，研发投入占销售收入的比重达到 19.79%。公司的募投项目“聚乙二醇化药物及医疗器械（临床实验）研发项目”中，PEG-伊立替康项目小细胞肺癌适应症已完成 II 期临床试验数据分析并取得积极结果，目前该项目正在进行 III 期临床前的准备工作；第二个适应症突破性治疗脑胶质瘤的 II 期临床入组顺利进行中。创新医疗器械方面，聚乙二醇交联透明质酸钠项目（JK-2122H）已于 2024 年一季度申报注册；注射用复合透明质酸钠溶液项目（JK-1136H）临床试验的全部 480 例受试者的入组工作已经完成。其余在研管线均结合公司全年的研发规划情况稳步推进。公司专利申请和维持工作持续有序开展，2023 年度提交新申请专利 37 件，新获得授权 16 件。

一年来，管理层严格按照《公司法》、《公司章程》等制度的规定，本着对全体投资者负责的精神，认真履行职责，执行董事会和股东大会各项决议，持续规范公司治理。键凯科技将把握当前形势下新的历史机遇，始终坚持技术创新，不断完善下游布局、优化经营模式、提高竞争能力，成为始终拥有优势产品、精简成本、可持续的客户资源与系统性抗风险能

力的企业，在竞争中始终保持优势，掌握发展的主动权。面对复杂的国际国内形势及新阶段的经济形势，公司立足自身实际，在下游行业面临周期性困难、收入利润增长阶段性承压的现状，立足“认识新常态、适应新常态、引领新常态”，在维护现有业务的基础上，逐步调整部分原有高基数业务对公司整体经营情况产生的不利影响，通过对国内外下游市场的持续深耕与拓展及保证对新业务新能力的投入，实现了公司现有经营模式在新经济形势下的平稳过渡及积极探索。。

以上是一些基本情况的介绍，谢谢大家！关于一些细节，欢迎大家在接下来的环节中提问。公司也希望借助此次的业绩说明会，和大家多多交流。

2、投资者问答：

Q：公司年报披露了未履行合同的数额，可能跟去年中报的绝对数值是差不多的。想问一下结合在手订单的情况，以及公司跟客户的沟通状况，目前公司下游客户的库存和备货的情况是怎么样的？国内外业务的需求和增长趋势是什么样的？

A：公司现有在手订单目前是不超过2个季度完成。国际上，公司有一个创新药的客户，去年没有采购但是今年有备货，相对来说是比较大的增量。国内一季度存在部分产品销售由于执行的是去年未交付订单，阶梯售价导致产品综合单价较上年同期降低。今年一季度严格的说，产量并不低，但是因为价格的影响，销售额承压。所以整体来说，预测国际可能在今年会小有增长，国内销售额要二季度后再看。

Q：年报也提到了毛利率的波动可能是和毛利率相对比较低的品种有关系，您刚才提到的项目或订单跟年报描述的是一致的吗？还是不同的项目？若是有关的，公司承接的原因是后续的量 and 金额么？

A：对，是有关的。公司一直执行阶梯售价。

Q：从工艺改进、包括未来订单的能见度或者可能性来讲，如果未来有更大量的订单，毛利率水平和订单金额会相对回归正常水平么？

A：如果能够大量转移到盘锦工厂，在盘锦生产的毛利率会比在天津生产有所提升。

Q：医美凝胶及水光针项目后续进展展望，与可能的销售模式？

A：凝胶项目已提交注册申报并获得受理，目前正在等待初步审查结果。公司不会自建销售队伍销售医美产品，可能主要通过合作方进行销售。水光针项目已经完成全部受试者入组。

Q: 从潜在重磅产品引领的角度, 如何看待医用药用 PEG 市场空间的扩展?

A: PEG 这个材料, 严格的说, 只要用好了, 它都会形成重磅产品。用好 PEG 其实是 PEG 修饰的最高壁垒。

Q: 目前海外药品合作项目情况? 不同临床阶段项目数量分布? 对海外制剂端未来 2-3 年放量节奏预期?

A: 海外药品合作项目有 3 个已经完成三期临床, 其中一个获批上市, 一个提交上市许可, 一个准备申报。二期临床和一期临床项目上有一定变动, 总体数量维持稳定。国内市场的临床客户增加比较多。

海外第一个上市的药品端客户认为这个产品上市五年以后有 10 亿美金左右的销售, 但我们了解到此产品也有竞品, 不清楚最终的销售情况, 目前看备货还是比较积极的。第二个药品端的客户对获批以后也寄较大希望, 认为可能会在跨适应症上有大规模使用。每个客户都会说自己的产品好, 公司暂时持保留意见。如果真像客户所说, 那么这几个产品会在未来的 3~5 年为公司海外 PEG 销售方面带来很强的增长力。

Q: 目前国内外的竞争格局和原材料的价格供应体系是否有变化? 除现有的国内外老客户外, 公司是否在接洽或者说有新的可以产生一定规模订单量的客户?

A: 现在国内的竞争是相对比较激烈的, 受下游客户终端产品价格压力的影响, 公司作为上游供应商也不可避免地受到压力。虽然公司生产的是最好的产品, 但是附加值受终端市场的价格压力影响很大。公司在很多时候需要降低成本, 盘锦工厂大规模投入使用后可以降低成本, 不然按照终端市场的价格竞争情况, 产品毛利率会持续下降。所以盘锦工厂早日投入使用, 对我们稳定毛利率水平积极作用。国内临床阶段的客户一直在增加, 公司对于研发客户在价格方面给了很多的优惠, 但是目前来讲只要量多, 总的销售额还是上升的。公司的策略也在调整, 在国内市场, 公司希望能够以多取胜, 价格可以低一点。盘锦产能正式投放以后, 能支撑公司采取降低价格的策略去竞争。

相对来说, 国外的竞争情况还是和过去类似, 国际客户的价格压力尚不明显。但是公司在与海外客户的交流过程中发现, 部分海外客户对国际关系的宏观形势存在一定的担忧。

Q: PEG 修饰技术的壁垒是什么? 公司产品的独特优势是什么? 以干扰素产品为例, 为什么国内仅有特宝和凯因两家公司, 甚至都没有派罗欣的仿制药? 未来

有机会为相关仿制药供货吗？

A: PEG 修饰技术的主要壁垒是用好 PEG。干扰素的情况可能是之前没有太多人意识到这个产品具有很大增长潜力。从公司现有临床阶段客户的情况来看，这个市场未来还是会增加的，我认为仿制可能也不容易。未来如果有仿制干扰素，可能是仿制特宝的。

Q: 24 年全年期间费用是否有指引，主要包括像研发费用、管理费用的一个指引？伊立替康如果按照计划今年下半年进入三期临床，BD 如果没有进行的话，公司这一块预计大概的支出情况是怎样？

A: 公司整体费用其实是增加的，主要是盘锦工厂的折旧摊销。研发费用还是按照 15%~20% 动态平衡。今年第三季度伊立替康要上三期临床，如果没有意向方跟我们合作开发或者买断的话，公司会非常谨慎的根据研发费用 20% 来布局，目前公司不排除存在合作开发伊立替康的可能性。

Q: PEG 伊立替康项目合作方式？

A: 首选是买断，也不排除共同投入利润分成的模式。

Q: 公司盘锦设计的产能比较大，投入使用是不是跟着订单来的？如果新签订单想要转到盘锦产能需要具备哪些条件？是需要做一些期间一致性的分析，还是有什么其他的情况？这一块公司预计的产能利用率，每年基本的折旧摊销，成本端大概的金额的体量是多少？

A: 盘锦的折旧摊销比较多，整体的费用根据估算可能会到大几千万的范围。生产成本取决于公司生产的产品批量，盘锦工厂的全自动化使得成本可以降低一些，如果天津现有订单批量挪到盘锦去，只有大的批量才可能显著降低成本。公司现有的 GMP 产品马上转移到盘锦有一定困难，但新产品可以直接放在盘锦生产，盘锦工厂有和天津工厂差不多的小设备，之后慢慢放大即可。非 GMP 的产品，只要客户同意就可以转到盘锦工厂，不需要做太多的工作。比如很多医疗器械产品是非 GMP 的，公司做好对比实验后是完全可以大规模转到盘锦工厂来降低成本的。

Q: 公司现在也有自研的产品，然后都到了落地的阶段，想让领导展望一下，从中长期来看，我们可以分为几个阶段，各个阶段业务增长的核心驱动因素，比如说今年主要靠哪一块来实现增长。

A: 海外药品端第一个上市的药品端客户如果销售的不错，那么今年备货会更积极，目前公司感觉客户还是比较积极的。公司下半年销售会不会有比较好的上

升，主要看去年申报上市的客户能否在今年获批。明年产品端的增长主要看海外客户，国内较长时间内可能存在产品销售增量而不增销售额的情况，明年以后国内的增长可能主要靠公司自研产品。

今年和明年主要还是靠 PEG 产品销售，比如新上市产品销量上升、已报批产品获批后放量。整体来讲，我觉得国内销售可能长期存在一定压力，主要看公司能否通过客户的同意将产品转移到盘锦或者一部分中间体转移到盘锦，以降低成本、促进毛利率回升。国外市场公司还是寄予希望的，明年公司在海外的销售额可能就会恢复到上升阶段。

Q：今年预计进入三期或者商业化的大客户以及大订单具体有哪些，预计能够给公司带来的收入体量的增量大概是怎样？

A：其实进入三期临床的客户不会带来特别多的订单，只有三期临床结束以后开始备产才能有比较大的订单。公司预计今年海外第一个上市的药品端客户的订单会相对多一些。国内来看，公司有几个进入上市申报备产的客户，由于项目本身有些是同质化的，其中特宝的长效生长激素获批可能会给公司带来比较好的影响。

Q：公司在一季报提到，海外收入有所下降，特别是器械，主要是因为客户交付时间的问题。站在全年的角度看，请公司预期这部分下游客户接下来的需求是否保持稳定，是否会发生一个大幅度变化。对于海外一些比较大的客户，以及目前公司体量比较大的客户，他们今年订单需求量的情况。

A：一季报提到的国外客户，订单比去年同期有大幅的下降，但这个客户是去年前五大客户之一，公司认为客户在销售方面还是正常的，可能备货节奏发生一点变化，今年整体应该还是增长趋势。国外器械端一直比较稳定，有些客户进入衰退期，有些客户在增长，总体来说是小幅增长。公司还是需要更多的新医疗器械产品在国外上市，海外客户确实也有一些新的在临床的医疗器械产品准备申报。公司预计今年海外客户医疗器械端大于药品端，医疗器械在很长一段时间将是键凯科技稳定销售的基石。

Q：在临床阶段和接近临床阶段，海外支持的项目数目可能没有发生大的变化，想请教您在临床阶段或者接近临床阶段客户订单以外的更前面的，比如说询价单，或者咨询的状况，来自于海外这边的就您感觉下来有没有一些可以供分享的情况，比如说市场是否还是保持对 PEG 较高的开发热度和积极性，也在寻求我

们的一个支撑支持。

A: 临床前研发阶段对于一些新产品, 包括定制合成的产品询单数量是在增加的。PEG 应用现在呈现出明显的广泛性和多样性。国际上存在部分客户研发阶段使用公司的产品、进入临床阶段换成了国外的竞争对手, 此种情况在公司上市的前两年明显好转了, 现在又有恢复的趋势, 我们也在加强与国际客户的交流, 尽量打消客户的一些担忧。国内公司一直有竞争对手, 价钱合理的情况下, 以选择我们为主。盘锦工厂大规模投产后, 由于生产成本的降低, 公司的竞争优势又会重现。其实国内客户数量一直在增加。

Q: 请教您, 一个是当下竞争格局的变化, 一个是公司站在更长周期当中, 竞争格局可能会发生怎样的变化。比如公司能够在更为长的周期当中凭借了什么优势, 除了价格优势之外, 能否在阶段竞争当中继续保持这个优势, 甚至取得比现在更大的优势?

A: 公司现在把 PEG 分成老产品 (长效仿制药) 和新产品 (创新药) 方向, 对公司来说, 老产品方向由于受到集采等因素的影响, 对价格比较敏感。目前我们仍有固有优势存在, 未来固有优势的作用会逐步降低。仿制药的公司的首选可能是能够提供最低价格的供应商, 但盘锦工厂大规模投产以后, 公司对这部分新增客户也能体现出竞争优势。

目前国内也有一些创新药客户, 客户更关注能不能把药做出来, 对产品的价格相对不那么敏感。公司对这部分客户能够提供的服务有很多, 比如质量研究、IND 辅助申报等, 尤其对创新药的客户公司是有优势的。

公司未来的发展肯定是要参与到更多的创新药里面。器械是一种合作方式。伊立替康以后公司未来的自研新药项目可能在项目更早期, 比如一期临床就开放合作。公司最大的优势就是在 PEG 应用方面, 比如和特宝的合作就是我们早期协助特宝进行了 PEG 的选型和相关研究工作。早期介入创新药客户的项目, 把主动权放在自己的手里, 是键凯科技未来长期发展的关键点。

Q: 医疗器械方面, 公司除了凝胶和水光针项目, 后续准备上临床的医美项目和临床医疗管线?

A: 公司自研的凝胶项目和水光针项目看起来是两个特定产品, 其实这是两个特定平台, 同样类似的凝胶, 由于交联剂不同可以做的不同, 而且还可以添加其他东西。这两款医疗器械都可以衍生出各种类型的产品, 比如美白祛斑方向, 可能会有一些药械组合的

	<p>产品。管线储备还是很丰富的，但数量上未来不想铺得太开，公司希望在第一个产品能够基本获批时，第三个产品再准备进入临床阶段。</p> <p>Q：伊立替康的相关进展。小细胞肺癌三期临床什么时候能开展？脑胶质瘤临床进展的情况，包括转让合作的进度是怎么样的？</p> <p>A：无论有没有达成合作，公司希望在今年第三季度开始三期临床入组。目前在谈的过程中有几家还是比较感兴趣的，我们刚才说有两种方式，一个是全部转让出去，一个是合作开发。现在商业谈判正在分别进行。</p> <p>小细胞肺癌大概率是今年第三季度进行三期临床，目前制剂还没有完成，API是在盘锦生产的，已经做完了，从分析结果看盘锦做的API质量还是很好的。制剂马上就要开始做了。</p> <p>脑胶质瘤可能需要再入组14例，大概30例时要做一个评估，看胶质瘤是否要做2B关键性临床，就不用上三期了，到时候我们会和CDE交流，根据数据看能不能申请特殊审评和突破性疗法。完成脑胶质瘤的二期临床还需要一定的时间，今年是完不成胶质瘤二期临床的。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024.5.7

来访人签字：

董事会秘书/证券事务代表签字：