**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：2021-08**

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动**  **类别** | □特定对象调研 √分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观 □其他（请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称**  **及人员姓名** | 中信证券分析师  浙商证券分析师  申万证券分析师  太平洋证券分析师  等 |
| **时间** | 2021年8月25日10:00 – 12:00 |
| **地点** | 电话会议 |
| **上市公司接待人员**  **姓名** | 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 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. 券商分析师团队简要介绍  2. 公司领导介绍2021半年报基本情况  感谢券商团队的介绍，感谢各位投资者的关注。大家好，我是键凯科技的董事长赵宣。  首先给大家介绍一下公司2021年上半年的整体经营状况。2021年上半年，公司实现营业收入1.56亿元，同比增长137.48%；归母净利润达到8063.75万元，同比增长190.02%；扣非后归母净利润达到7756.72万元，同比增长205.66%。公司在2021年上半年的销售收入和净利润实现了快速增长，主要得益于主要系国内下游主要客户上市产品销售持续放量带来订单量的增加、国外客户订单持续稳定增加以及国外新客户开发带来的新产品订单等因素综合影响所致。同时，报告期内技术服务收入也较上年同期有所增长。  公司自登陆科创板以来，得到了很多投资人的关注，非常感谢。公司将继续借助科创板的平台，以技术创新为先导，本着“不断创新，锐意开拓，尊重科学，尊重人才”的精神，持续提高技术创新能力，保持在医用药用聚乙二醇衍生物行业中的技术领先地位，不断探索聚乙二醇衍生物在下游行业的新应用场景，与下游行业的客户共同合作，积极交流，互相促进，助力人类生物医药事业的发展。  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券商朋友组织的电话会机会，和大家多多交流。  3. 提问环节  1）与上半年经营情况相关的问题  Q1: 国内外客户开拓情况？增量收入贡献中，以药品还是器械产品为主？PEG修饰药品收入中，2021-2023年中，以国内客户还是以国外客户为主？海外制剂端合作项目情况，临床阶段数量，以及临床三期项目数量分布，以及重磅项目分项，对海外制剂端未来2-3年放量节奏预期？国内核心大客户的大体采购情况？  A：目前来看国内客户少、单个体量大，国外客户多、单个体量略小。上半年国外客户开拓方面有一定成果，以前国外客户产品下游应用领域是以医疗器械为主，现在国外客户涉及药品研发的项目有所增加，其中有3个在三期临床，5个在二期临床，十余个在一期临床或即将进入临床的，还有1个已上市的LNP相关产品。2021年上半年，国外销售新增公斤级产品17个。总体来看，今年国际第一大客户终端产品应用可能还是医疗器械方面，但未来两三年内会逐步向药品研发与生产方向转变。今年药品研发与生产相关产品销售收入占总收入比例约60%左右，没有对LNP递送相关的收入做单独拆分披露和统计，但是占的量不多，即使没有这部分收入，公司的营业收入增长也超过了100%。今年国内两个大客户恒瑞和长春高新订单量增加，我们认为与客户的下游销售情况是相关的。  Q2：公司在LNP递送方面是否取得了一些突破？  A：公司长期以来一直在siRNA递送方面有布局，近期也对现有的LNP系统做了一些研究。LNP包括四个组分，PEG，阳离子脂质，胆固醇和DSPC。胆固醇和DSPC都是可获得性比较高的材料，剩下两个组分除了PEG，都是有专利的。我们已经完成了部分专利产品的专利替代工作，但是还在研发阶段，有收入的还是PEG材料部分。  Q3：具体介绍几个组分的专利情况？国际上做mRNA的厂家需要多少PEG相关的服务？  A：除了DMG，ALC-0159，ALC-0315和SM-102都有专利。大部分客户愿意用效果已经证实的有专利的结构。对于有专利的结构，我们都有可以绕过专利的结构，但效果需要更多实验来证实。我们有生产LNP所有四个组分的能力，但不能生产销售，获得授权以后才能销售。PEG占终产品的成本因产品而异，取决于递送系统的效率、制造工艺和不同配方的成分含量。  Q4：我们在LNP产业链的情况？国内国际客户情况？  A：国内接触的多，但都是研发阶段。最快的两个目前不是我们供货。在整个国际LNP原材料供应链里我们属于后来者，可能是供应商之一，占比也比较小。如果国内公司希望提供可以绕过专利的产品，我们可以提供。我们希望投资者关注LNP技术在更多领域的应用。  Q5：高新采购我们产品的趋势？如何看待金派格？  A：订单量在增加，没有预计的多，主要是受客户销售节奏影响，据我们了解目前金赛还没有第二供应商。金赛建设金派格可能更多是受供应链安全影响。  Q6：未来两个季度的收入预测？半年报里披露1.18亿订单预计下半年执行，这部分订单供货兑现时间？  A：这些都是已确认的在手合同，预计执行的下半年可以兑现，下半年应该还有新增订单，在未执行订单的基础上会有一定的增长。  Q7：研发和收入之间是什么匹配关系？  A：年初我们预计研发费用会翻倍，但整体来看因为一些流程问题伊立替康进入二期的时间比预计中晚，研发费用可能比预计的要少一些，几百万左右。  Q8：医药集采对公司的影响？  A：目前我们供应的产品都属于创新药，尚未进入集采，但未来情况仍需观望。  Q9：产能利用情况？今明两年的产能安排计划？盘锦规划产能大小？预期投产时间？  A：目前很多地方做了自动化和工艺优化，产能利用率有所提高，整体来看今年和明年上半年的供应还没有问题，但明年下半年可能略为紧张。受产能压力影响，目前供货周期稍有延长。盘锦新厂的产能预计达到目前天津产能的6到10倍，目前公司正在紧追盘锦施工进度，争取盘锦工厂在明年下半年试生产，缓解一部分非GMP的订单压力。2023年可以正式投产。  Q10：解禁减持安排？  A：委托中信统一安排，希望可以平稳过度。  Q11：业绩扣了股权激励吗?  A：相关股份支付金额已经计入损益表。  二、研发情况  Q1：下半年二期的入组的人数和时间点规划，一期的数据有了梳理能不能进行分享？  A：I期已经结项，但是还在数据整理和临床核查，因为疫情管控，很多流程往后推迟了。初步看数据比较满意，II期临床入组数不固定，最小数应该是几十人，可以向上增加，大概率还是在最小数基础上稍有增加。II期临床入组的情况取决于I期的表现。临床方案上我们做了好几次的修正，也是II期有所延迟的一个原因。  Q2：公司未来LISENCE OUT的提成点数？  A：转让给特宝时项目比较早期，提成点数比较低。后期我们的项目计划做到二期再license out，受集采影响具体能谈到多少不太清楚，但是会比特宝这个项目多，然后还会有milestone收入。公司不计划卖药。  Q3：公司PEG修饰在医美领域的应用，主要集中于哪些产品？对于玻尿酸的PEG修饰，主要优势如何？未来产品渗透率如何展望？公司医美新品种推进节奏怎样展望？  A：目前医美的主要产品是玻尿酸，我们用PEG替代了传统交联剂，可以优化凝胶的性能。项目还在临床前阶段，目前没有可以披露的时间表，还在稳定发展中。我们的研究院专门成立了医美事业部，真正开始从研发向产品发展。希望明年可以申报临床，未来有产品以后再向投资者汇报。  Q4：人员配置上，药品、器械、医美占比怎么样？  A：基本配置都有，从方法开发，到药理部门，但是人数不多，现在都是小分子药和抗体药有区别，医美和药物也有区别。公司对人员增加也比较重视，过去依赖CRO，所以人员增加比较慢，下半年可以重点考虑加强研发团队。现有30多人的团队应该可以运转2-3个项目，可能后续还需要1-2个重要人才主持工作。整体上人员有所增加但是不会增加特别快，未来短期还是主要依靠CRO。  Q5、键凯在PEG新应用方向上的技术储备情况？如基因药物的递送系统等？  A：目前PEG的应用已经远远超出长效，尤其目前的特殊场景，使PEG在递送方面的应用得到了比较大的拓展，以后基因药物递送可能会成为一个新的主要应用方向。小分子的精准释放是一个新趋势，希望我们以后会有更多数据证明。用PEG做ADC linker最近的也是越来越多，但大多数应用还是在临床前。PEG在肿瘤免疫上的应用我们也有在看，效果有待关注。我个人认为这些任何一个领域的应用都不会亚于长效化。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2021.8.25 |

来访人签字：

董事会秘书/证券事务代表签字：