

金斯瑞生物科技：2023 年度业绩会管理层致辞

3 月 11 日，香港时间上午 8:30

总时长：约 40 分钟

[魏师牛]

第 1-3 页

尊敬的股东、投资人及分析师，欢迎各位参加金斯瑞生物科技 2023 年度业绩发布会。我是金斯瑞生物科技首席财务官，魏师牛。今天会议发表致辞的管理层还有：

集团轮值首席执行官，邵炜慧女士

另外，我们还邀请了子公司及事业部主要负责人，参与最后的 Q&A 环节。

在今天的电话会议上，我们将对未来的期望、计划和前景及非历史事实的内容做出相关陈述，这些陈述可能构成“前瞻性声明”。由于各种重要的风险因素和不断变化的市场状况，实际结果可能与这些前瞻性声明所表明的结果存在重大差异。我们将不会承担公开更新任何前瞻性陈述的义务。

在今天的电话会议中，轮值 CEO 邵炜慧女士将和大家分享公司 2023 年业务亮点。我将向大家汇报集团财务表现及未来展望。

接下来，我就把时间交给邵总。

第 4 页

[邵炜慧]

各位早上好。

我是金斯瑞集团轮值 CEO 邵炜慧，很高兴能和大家分享金斯瑞集团 2023 年最新表现。

2023 年尽管市场充满挑战，金斯瑞集团展现了较强的韧性及增长势头。集团收入同比增长 34.2%，5 年复合增长率达到 30%。

我们的成功离不开全球 6900 多名员工的努力和付出，在此我代表管理层向大家表示感谢。

创新是金斯瑞的核心竞争力。为了支持创新，我们有超过 10% 的员工从事研发。在研发人员的努力之下，我们累计拥有超过 300 项专利和 900 多件专利申请。

2023 年，集团旗下 3 家子公司成功融资。截至年底，集团现金储备约 20 亿美金。坚实的财务基础使我们得以进一步投入研发，并扩大产能。

我们在研发上的投入及核心竞争力的提升，持续为客户创造价值。

我们的客户跨 100 多个国家和地区，其中包括药企、生物医药公司、科研院所、农业和消费品企业。我们的 CAR-T 产品 CARVYKTI®也在全球范围内让更多多发性骨髓瘤患者受益。

我们追求的不仅是业务增长，更希望通过我们的业务，为全人类打造健康、可持续发展的未来。

第 6 页

接下来，我将分板块向大家汇报 2023 年的经营亮点。

首先，**生命科学事业群**。我们注重对行业的持续洞察，并通过创新为客户创造更高的价值。

2023 年，为了满足不断增长的 CRISPR 相关服务和产品需求，我们推出了体内基因编辑一站式服务，包括编辑工具、酶、敲入模板、文库服务和细胞系开发，帮助客户加速该领域的研发。

在 CGT 相关的仪器和耗材方面，我们继续优化 CytoSinct™细胞分选平台，与该仪器配套的 NK/SA/CD4/CD8 等细胞分选磁珠、T 细胞激活磁珠和分选柱都已经成功上市。

交付时间对我们的客户至关重要。我们不仅通过创新解决方案加速客户项目，还推出了新的平台来缩短交付周期。我们推出了 GenSmart 2.0 线上下单平台，简化了订购流程，改善了客户体验。同时，我们将 TurboCHO 2.0 平台与高通量 DNA 合成平台进一步相结合，使基因到蛋白服务的交付周期缩短到 5 个工作日，处于行业领先水平。

我们相信，只有通过全球共同努力，科技才能持续进步。我们在全全球范围内推出生命科学研究资助计划。该计划将激发广泛合作，助力产学研转化，用生物技术共创美好未来。

此外，我们还与行业 KOL 合作，以便更深入了解客户需求。上周我们的科学顾问委员会迎来了两位重量级成员——免疫治疗领域的传奇人物，宾夕法尼亚大学帕克癌症免疫治疗研究所所长 Carl June 博士，以及基因编辑领域的顶尖科学家，哈佛大学、布罗德研究所和霍华德休斯医学研究所教授 David Liu 博士。相信他们的加入将帮助我们洞察行业趋势，助力开发创新的服务和产品，更好地赋能客户。

第 7 页

在客户方面，我们致力于持续提升我们的服务，为客户创造价值，助力客户创新和突破。

2023 年，我们推出了 GenTitan™基因片段合成服务，进一步巩固我们在核酸合成领域的领先地位。我们还提供环状 RNA 和自扩增 RNA 合成服务。

我们也在逐步将 AI 技术更广泛地应用到我们的服务上，目前我们基于 AI 的密码子优化及酶设计工具可以更好地帮助客户加快相关研发。

我们的服务和产品持续获得全球客户的认可。目前，生命科学事业群拥有超过 57,000 个全球活跃客户，新客户数较去年同期显著增长。

在客户结构上，我们主要服务于工业及学术客户，我们帮助学术客户加速科研，并助力工业客户将科研成果更快地转化为商业化产品。我们的客户结构健康稳定，工业客户占比约 80%，剩余主要为学术客户。

从销售的地区结构来看，受融资放缓和宏观环境影响，亚太地区收入下降约 7%。但其他地区收入保持强劲的增长势头。

第 8 页

我们为全球客户提供行业领先的产能。去年，我们的生命科学服务大幅缩短了周期。在中国，基因到蛋白仅需 5 个工作日；在新加坡，基因到抗体仅需 8 个工作日。我们还对美国和新加坡的厂房进行效率提升。为满足生命科学业务 GMP 生产日益增长的需求，我们正在扩充全球产能。

第 9 页

蓬勃生物方面，我们对蛋白及抗体药和 CGT 平台能力做了进一步升级。

首先，蛋白及抗体药物发现方面，我们新推出的杂交瘤平台最快可在 3 个月内快速鉴定功能性抗体，交付周期缩短了 30% 以上。我们还推出了半定量功能检测服务，支持在先导抗体分子发现早期阶段使用杂交瘤上清液进行高通量功能性筛选。

开发及生产平台方面，我们的蛋白表达量提升至 14.5g/l，双抗提升至 10g/l。此外，我们推出了 Light CMC 解决方案，序列到毒理批交付周期已经缩短到 3.5-4 个月，加快客户项目进展。

质粒方面，我们继续提升一站式质粒生产能力。我们的质粒和 mRNA 一站式解决方案可在 6 个月内完成从基因到 GMP 级别生产。我们自主构建开发的 PowerS-ITR 菌株，显著提升了 ITR 质粒的质量，质粒序列更完整，产量进一步提升。

最后，病毒载体方面。我们的慢病毒载体滴度提高了 2-10 倍。我们还优化了 pRC 质粒，有效提升 AAV 的产量。我们的 LVV 平台进一步改进贴壁和悬浮工艺，实现最高达 50% 的回收率。

第 10 页

2023 年对于生物医药行业来说是充满挑战的一年，但我们始终致力于帮助客户加速项目开发。

2023 年，我们交付了 17 个蛋白抗体药 CMC 项目和 32 个 CGT CMC 项目，帮助客户获得了 13 个蛋白抗体药 IND 批件和 18 个 CGT IND 批件。

值得注意的是，我们刚刚签订了第一个 2000L 级别的 CMO 订单，这是我们 CDMO 业务的一个重要里程碑。该项目的经验将提升我们的商业化生产能力，增强我们的商业化质量体系，是我们发展成为全球 CDMO 的重要一步。

第 11 页

尽管行业暂时面临压力，我们相信，随着全球持续增长的研发需求，生物药 CDMO 业务的长期增长潜力和相应产能需求也会随之增强。

我们会继续扩大生产规模，更好地服务全球客户。我们预计 2024 年将具备 16000L 的商业化生产一期能力。我们位于美国的 GMP 质粒厂房预计 2024 年三季度投产，将在美国市场提供有竞争力的 GMP 质粒服务。

为了支撑我们的全球化战略，我们进一步提升了质量管理体系，确保其可以符合美国 FDA、欧洲药物管理局和中国药监局的 GMP 法规要求。我们认为，质量管理体系对我们 CDMO 业务的扩张至关重要，更高标准的质量管理体系将更好地帮助我们赢得全球客户的认可。

第 12 页

下面看一下我们的子公司**百斯杰**在工业合成生物学产品上的表现。在市场仅个位数增长的情况下，百斯杰扣除汇率影响的核心酶制剂业务收入增长为 22.6%。

其中，得益于我们大客户战略的持续推进，来自大客户的收入贡献率进一步提升约 4%。新上市的洗涤酶产品过去几个季度收入稳定增长，同时，我们也在与更多的头部企业达成合作。

在产品线上，我们进一步推出了新的产品，并对现有的生物菌种进行改良，提高了生产效率。

得益于百斯杰去年完成的 A 轮融资，我们将进一步投资产能，以解决目前的生产瓶颈。项目完成后，预计我们的产能将提升 30%-40%。

人员方面，2023 年我们招募了一批行业资深销售人员，以进一步强化我们的销售能力，提高我们对大客户的渗透率。为进一步满足酶制剂和合成生物学研发需求，我们的研发人员规模增加了约 20%。同时，我们还在积极拓展东南亚和美洲的分销商网络，扩大新市场。

第 13 页

合成生物学管线方面，我们的首款天然甜味剂和乳铁蛋白产品正在顺利推进。

其中，甜味剂产品已完成工业级试生产，计划完成产品安全验证，正在准备 GRAS 申报。该产品预计 2024 年上市。

乳铁蛋白产品 2023 年已完成中试生产。我们正在与合作高校和客户进行功能性测试，计划 2024 年获得 GRAS 认证，并启动工业级试生产。该产品预计 2025 年上市。

我们相信，合成生物学产品未来具有巨大的商业潜力。

第 14 页

传奇生物方面，我们的主要产品 CARVYKTI® 上市后前七个季度的销售表现超越了其他 CAR-T 上市产品，为 CAR-T 行业树立了新的标杆。Cital-cel 已累计治疗超过 2500 名患者。2023 年，传奇继续提高 CARVYKTI® 的市场渗透率。

传奇在 2023 年 ASH 年会上公布了 CARTITUDE-4 3 期研究患者报告结局(PRO)的积极数据。

我们持续提升产能，以满足患者需求。目前，我们位于比利时根特的新厂房已经开始临床生产，同时，我们的细胞处理能力较 2023 年初实现了翻倍。

除了 CARVYKTI® 外，我们的其他管线也在进一步释放其价值。近期，我们与诺华签订了全球独家许可协议，目前已收到 1 亿美金的预付款。未来，我们将从诺华获得总计高达 10.1 亿美金的里程碑付款。

第 15 页

在管线推进方面，我们的 BCMA 自体细胞治疗项目正在开展 2 期和 3 期标签扩展研究，其他管线正在美国和中国开展 1 期临床试验。靶向 Claudin 18.2 的 LB1908 研究用于治疗胃癌，目前已开设两处试验中心，预计今年将启用更多试验中心。自体细胞治疗方面，用于治疗多发性骨髓瘤的 LB2103 BCMA 项目正在中国开展 IIT 研究，以评估安全性、药代动力学和初步抗肿瘤活性。

靶向 DLL3 的 CAR-T 管线方面，我们与诺华签订了全球独家许可合作协议。目前，我们正在开展 LB2102 1 期临床试验，用于治疗广泛期小细胞肺癌和大细胞神经内分泌癌。FDA 已授予该候选产品孤儿药称号。

第 16 页

为了满足 CARVYKTI® 的市场需求，我们与杨森密切合作，进一步提高产能。我们的 CMO 合作伙伴诺华将在美国 and 欧洲投产新厂房，有望在 2024 年上半年开始生产临床材料。为应对全行业慢病毒短缺，杨森将为 CARVYKTI® 扩大内部慢病毒产能。

去年 12 月下旬，我们获得批准将慢病毒产能从 20L 扩大到 50L，增加一倍多。我们有信心将产能进一步提升，让 CARVYKTI® 造福更多患者。

关于业务亮点，我就汇报到这里，接下来有请师牛与大家分享集团财务表现。

[魏师牛]

第 18 页

谢谢 Sherry, 接下来由我向大家汇报集团财务表现。

2023 年, 集团业务继续加速增长, 集团收入同比增长 34.2%, 达到约 8.395 亿美金。经调整集团净亏损收窄至 2.982 亿美金。

生命科学事业群的外部收入为 4.045 亿美金, 增速约为 15.6%。由于生物医药融资承压, **蓬勃**的外部收入降至为 1.067 亿美金。**百斯杰**的外部收入增长约 12.2%, 达到约 4290 万美金。得益于 CARVYKTI® 产品在 2023 年持续商业化放量, **传奇**的收入爆发式增长 144.2%。

从盈利能力上看, 生命科学事业群保持稳定的盈利能力, 调整后经营利润增长约 19.4%, 达到约 7830 万美金。**蓬勃生物**的调整后经营亏损约为 2970 万美金。**百斯杰**的调整后经营利润约为 200 万美金。**传奇**的调整后经营亏损收窄至 3.945 亿美金。

第 19 页

生命科学事业群 2023 年继续稳定增长, 盈利能力进一步改善。外部收入近 4.045 亿美金, 同比增长 15.6%, 扣除汇率波动的影响后, 生命科学业务的外部收入增长约为 16.4%。

我们继续利用分子生物学、蛋白和抗体核心业务线方面的优势, 推动整体收入增长加速。

经调整毛利同比增长约 11.6%, 达到约 2.245 亿美金。生命科学业务经调整的毛利率约为 54.4%。由于我们的自动化生产、精益管理, 以及人效提升, 生命科学的毛利率保持稳定。

我们很高兴地看到, 生命科学业务经调整的经营利润同比上升约 19.4%, 达到 7830 万美金, 超过了收入增长。去年下半年经调整的经营性利润率增长至约 21%, 连续两年持续改善。

第 20 页

蓬勃外部收入减少约 11.2%, 达到约 1.067 亿美金。收入减少主要受生物医药投融资减缓影响。

蓬勃生物经调整的毛利下降至 1980 万美金, 毛利下降是由于产能利用率较低和服务价格因素的影响。另外, 毛利还受到一次性原材料存货减值约 400 万美金的影响。

在收入结构上, 蛋白和抗体业务收入占比 60%, CGT 占比 40%。区域收入结构与去年相似, 其中中国市场和中国以外市场分别占**蓬勃**收入的一半。

2023 年, 我们优化了研发项目, 更加聚焦高附加值的项目, 导致销售和研发费用下降。管理费用较去年同期增加约 19%, 主要是由于美国质粒厂房建设相关管理成本上升。

蓬勃生物经调整的 EBITDA 为 130 万美金。截至去年年底, **蓬勃生物**的现金储备约为 2.587 亿美金, 充足的现金储备为业务发展提供了强有力的支持。

第 21 页

百斯杰 2023 年外部收入达到约 4290 万美金，同比增长 12.2%，剔除汇率因素影响后，核心酶制剂业务收入增速约为 22.6%。

由于我们组建了经验丰富的销售团队，坚持大客户战略，饲料酶业务收入增长约 24%，工业酶业务收入增长约 21%。

工业合成生物学产品的毛利率下降 2%至 38%，经调整的毛利为 1660 万美金。剔除专利授权及没食子酸收入后，核心酶制剂业务的毛利率约为 40%。

我们对酶制剂业务实现盈利充满信心。随着收入快速增长，核心酶制剂业务的盈利能力有望进一步提升。

由于营销活动增加，销售及分销费用增加约 40%。

第 22 页

2023 年，**传奇**实现 2.850 亿美金的外部收入，较去年增长 144.2%。

费用方面，研发费用占比最大，包括 cilta-cel 临床开发活动开支增加以及其他管线项目的持续投入。管理费用增加主要是由于管理职能增加，以助力业务持续增长，以及持续投入全球 IT 基础设施建设。销售及分销费用相对持平。

传奇的资产负债情况非常健康，现金储备约 13 亿美金，预计可支撑运营及资本支出计划至 2025 年底。

第 24 页

接下来，我跟大家再次分享一下今年业绩中的一些重点信息：

尽管面临投融资挑战，生命科学事业群连续 21 年保持收入增长，盈利能力也在改善。毛利率保持稳定，经营利润率持续上升。

对蓬勃而言，2023 年充满挑战。但我们正在持续提升运营效率，实施全球化战略，争取与更多行业领先客户合作。

经过多年不懈投入，百斯杰的收入增长远超行业平均水平。我们预计其盈利能力将随收入增长逐步提升。同时，我们也在继续探索高价值的合成生物学产品，以期为百斯杰创造更多商业价值。

CARVYKTI®是已经展示了其强劲的商业潜力。我们有信心与合作伙伴杨森共同推进 CARVYKTI®在全球更多区域的上市，并将其向前线进一步推进。预计 CARVYKTI®产品的销售峰值将达到至少 50 亿美金。

从 2023 年四季度和 2024 年前两个月的业务表现来看，我们对行业环境持续改善持乐观态度。

第 25 页

2024年的指引方面，我们预计**生命科学事业群**的收入将增长15%到20%，经调整的毛利率在55%上下1个点波动。预计经营利润增长将超过收入增长。

蓬勃生物 2024年收入预计与2023年持平。今年，我们将对蓬勃进行商务、研发及产能投资，加快订单增长。

百斯杰将延续增长趋势。扣除汇率波动影响后，核心酶制剂业务的收入增幅预计为20%-30%，毛利率预计在39%上下1个点波动，经营毛利率预计接近4%-5%。

传奇方面，我们预计CARVYKTI®产品的标签扩展将获得美国FDA和EMA监管批准。临床招募方面，预计2024年上半年完成CARTITUDE-5患者入组。产能建设上，我们的目标是在2025年年底支持CARVYKTI®每年约10,000人份的产能。

[魏师牛]

Q&A

以上就是金斯瑞集团2023年业绩汇报部分。接线员，我们现在进入问答环节。

结语

再次感谢广大股东、投资人及分析师对金斯瑞长期以来的关注和支持。如果您还有任何问题，欢迎随时联系我们的投资者关系团队。期待下次电话会与您相聚，谢谢。