

证券代码：300363

证券简称：博腾股份

公告编号：2020-062 号

重庆博腾制药科技股份有限公司

2020 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

本公司董事、监事、高级管理人员对本次半年度报告内容的真实性、准确性和完整性均无异议。

本公司全体董事均亲自出席了审议本次半年度报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	博腾股份	股票代码	300363
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	陶荣	皮薇	
办公地址	重庆市北碚区水土园区方正大道重庆博腾制药科技股份有限公司新药外包服务基地研发中心	重庆市北碚区水土园区方正大道重庆博腾制药科技股份有限公司新药外包服务基地研发中心	
电话	023-65936900	023-65936900	
电子信箱	porton.db@porton.cn	porton.db@porton.cn	

2、主要财务会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	925,265,981.10	624,524,637.20	48.16%
归属于上市公司股东的净利润（元）	130,944,736.54	65,311,176.20	100.49%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损	118,406,579.45	57,795,815.48	104.87%

益后的净利润（元）			
经营活动产生的现金流量净额（元）	158,107,962.11	109,087,606.08	44.94%
基本每股收益（元/股）	0.25	0.12	108.33%
稀释每股收益（元/股）	0.25	0.12	108.33%
加权平均净资产收益率	4.21%	2.25%	增加 1.96 个百分点
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	4,161,326,683.32	3,955,481,924.55	5.20%
归属于上市公司股东的净资产（元）	3,154,679,150.10	3,066,684,114.86	2.87%

3、公司股东数量及持股情况

报告期末股东总数	19,377	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）				
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
重庆两江新区产业发展集团有限公司	国有法人	15.76%	85,552,865			
居年丰	境内自然人	12.40%	67,306,783	50,480,087	质押	64,380,772
陶荣	境内自然人	10.26%	55,662,506	41,746,879	质押	55,451,997
张和兵	境内自然人	9.27%	50,319,282		质押	49,313,980
重庆慧林股权投资基金合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	5.07%	27,500,000			
华泰瑞联基金管理有限公司—南京华泰瑞联并购基金二号（有限合伙）	其他	4.86%	26,392,251			
中国工商银行—广发聚丰混合型证券投资基金	其他	3.32%	18,000,000			
中国银行股份有限公司—广发医疗保健股票型证券投资基金	其他	1.72%	9,340,444			
中国工商银行股份有限公司—中欧医疗健康混合型证券投资基金	其他	1.61%	8,722,770			
华泰瑞联基金管理有限公司—南京华泰瑞联并购基金三号（有限合伙）	其他	1.48%	8,054,884			
上述股东关联关系或一致行动的说明	(1) 股东华泰瑞联基金管理有限公司—南京华泰瑞联并购基金二号（有限合伙）、华泰瑞联基金管理有限公司—南京华泰瑞联并购基金三号（有限合伙）同为华泰瑞联基金管理有限公司管理的股权投资基金，存在关联关系；(2) 股东居年丰、张和兵、陶荣于公司上市前已签署《共同控制协议》，为一致行动人。					
前 10 名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明（如有）	不适用					

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

实际控制人报告期内变更

□ 适用 √ 不适用

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

6、公司债券情况

□ 适用 √ 不适用

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

2020年初，新型冠状病毒肺炎疫情爆发，全球面临前所未有的卫生健康挑战。作为一家领先的CDMO制药服务平台，秉承“成为全球最开放、最创新、最可靠的制药服务平台，让好药更早惠及大众”的使命愿景和可持续发展的经营理念，采取积极有效地应对措施，不仅确保了业务发展和经营的连续性及稳定性，而且实现了经营规模的逆势持续扩大。截至报告期末，公司全球团队已经自年初的2,000余人发展为2,370余人，以抓住市场机会、支持业务的持续增长。

新冠疫情之下，全球经济和政治格局呈现出较大的不确定性和较多的不利因素，然而关于人类生命健康这一话题备受关注。在此背景下，公司董事会和管理层始终保持对宏观环境变化的持续关注、高度敏感及积极应对，并努力围绕年度工作计划有序开展各项经营工作。一方面，公司持续做好防疫抗疫工作，充分保证员工生命健康安全，以最快速度、最高效率组织资源服务客户；另一方面，面对更加挑战和复杂的经营局面，公司依旧积极开拓新客户和新市场，同时确保现有客户供应链的及时性、安全性，支持客户新药研发和生产合作顺利推进。

报告期内，公司紧紧围绕一体化的CDMO战略纵深推进，有序地开展各项工作，公司营业收入水平和盈利能力均得到有效提升，业务发展潜力强劲，经营格局稳健，团队能力和规模再上新台阶，各项数据表明公司CDMO战略转型逻辑和经营能力得到持续强化。2020年上半年，公司实现营业收入9.25亿元，同比增长48.16%；实现归属于上市公司股东的净利润1.31亿元，同比增长100.49%；公司经营活动产生的现金流量净额达1.58亿，同比增长44.94%。在盈利能力方面，得益于公司订单增长、产能利用率和运营效率的不断提升以及产品结构的不断优化，报告期内，公司整体毛利率为38.60%，较去年同期提升1.45个百分点。至此，公司实现了自深度战略转型以来连续六个季度强劲的财务表现，持续验证和确认了公司致力于打造卓越的端到端CDMO服务平台战略的可行性。

制剂CDMO业务和生物CDMO业务作为公司未来三年重点发展的业务，当前仍处于布局初期，报告期内合计减少公司合并报表净利润约1,490万元。同时，为保留和激励核心人才，2019年以来公司陆续实施了两期股权激励计划，报告期内历次股权激励计划的实施共计增加公司管理费约1,065万元。在剔除新业务和实施股权激励带来的影响后，2020年上半年公司当前主营的原料药CDMO业务共计实现归属于上市公司股东的净利润为1.55亿元，同比增加137.18%。

(1) 坚持“技术领先+服务领先”的CDMO战略，深入推进原料药CDMO业务的营销转型升级

2020年第一季度，受疫情影响，公司国内研发中心延迟复工，CRO业务整体交付较原计划略有延迟，但第二季度伴随着各大研发中心的常态化运营，公司CRO业务发展已恢复至正常营运水平。2020年上半年，公司CRO业务实现收入2.28亿元（其中J-STAR团队实现0.97亿元，中国团队实现1.31亿元），占公司营业总收入的25%，同比增长36%，其中第二季度实现收入1.60亿元，同比增长53%。报告期内，公司CRO业务中国团队共计实现交付99个产品，其中，74个来自国外客户，25个来自国内客户。

2020年上半年，公司CMO业务实现收入6.70亿元，占公司营业总收入72%，同比增长52%。一方面，公司商业化品种持续稳定增长；另一方面，CRO项目导流效果逐步凸显带动公司CMO业务的增长。

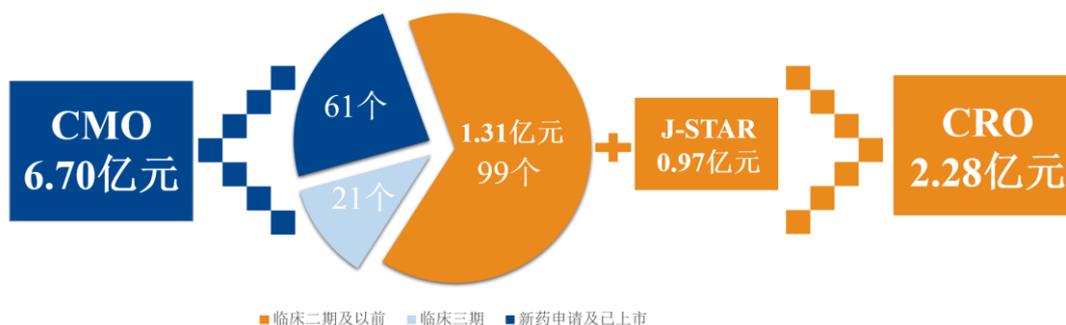


图1：主营业务收入构成（按业务板块）

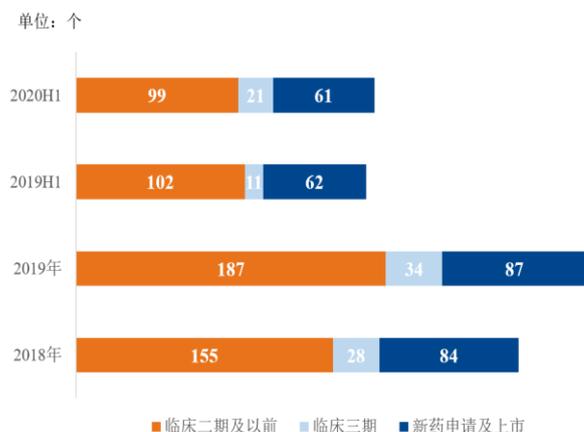


图2：服务产品数

(2) 持续以“广度+深度”为主旨，加大市场推广力度，培育客户及产品管线，提升业务抗风险能力

报告期内，公司持续深化“大客户+中小客户”的营销转型策略，深入推进以“客户覆盖率/渗透率+分子覆盖率/渗透率”为核心抓手的业务战略，持续强化“北美+欧洲+亚太”市场开拓工作，进一步培育全球七大市场单元的业务管线，积极提升公司品牌影响力和市场份额。截至报告期末，公司已与全球超过430家客户建立了业务联系。2020年上半年，受疫情影响客户访问频率有所下降，公司接受客户审计及访问共计50次。

客户管线层面，2020年上半年，公司国内团队服务客户数（仅包括有订单客户）110家，J-STAR团队服务客户数57家（详见图3）。前十大客户的销售占比约57%，较去年同期减少6个百分点，客户结构更加均衡（详见图5）。但受疫情影响，公司新客户开发难度有所加大，报告期内公司新增客户（仅包括有订单客户）16家（详见图4）。在此期间，公司积极保持与客户的沟通，采取“线上审计”、电话视频会议等举措，最大限度克服新客户无法现场访问和审计的阶段性困难。同时，随着国内疫情得到有效控制，公司也将国内市场作为重点，通过积极的市场推广，加强与国内客户的互动和联系。

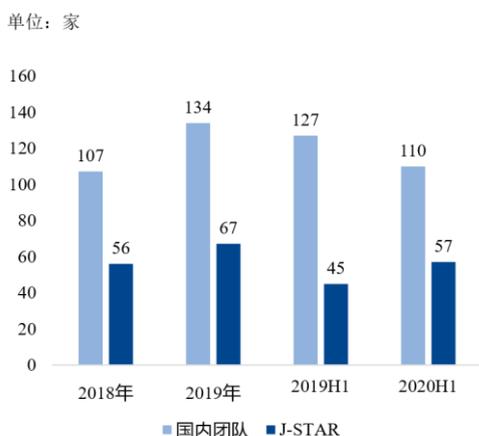


图3：服务客户数

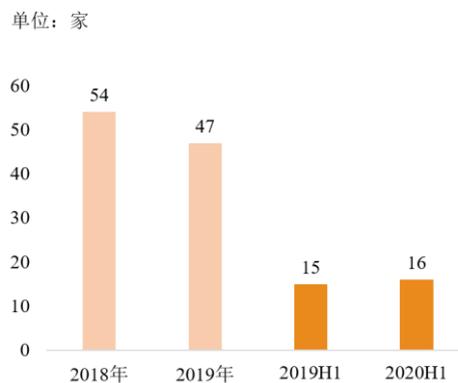


图4：新客户数

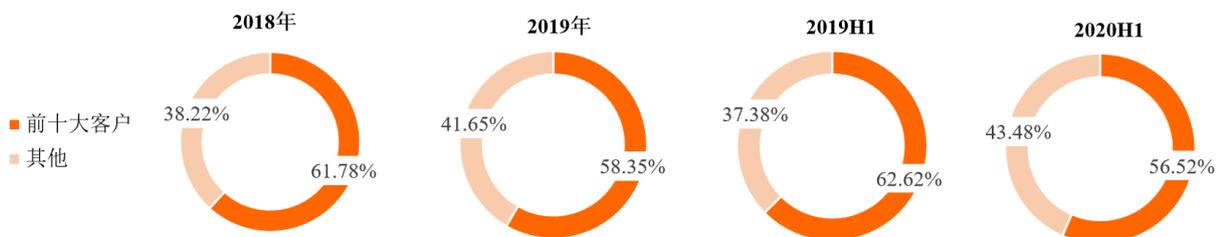


图5：前十大客户集中度

产品管线层面，2020年上半年，公司获得新询盘467个（其中56个产品订单在报告期内已确认）。公司活跃项目总数（不含J-STAR）422个，其中创新药活跃项目数（不含J-STAR）383个，分布在不同的临床阶段，其中临床前和临床一期228个，临床二期53个，临床三期44个，新药申请（NDA）8个，已上市50个。报告期内，公司前十大产品占比36%，较去年同期减少5个百分点，产品结构持续优化（详见图6）。

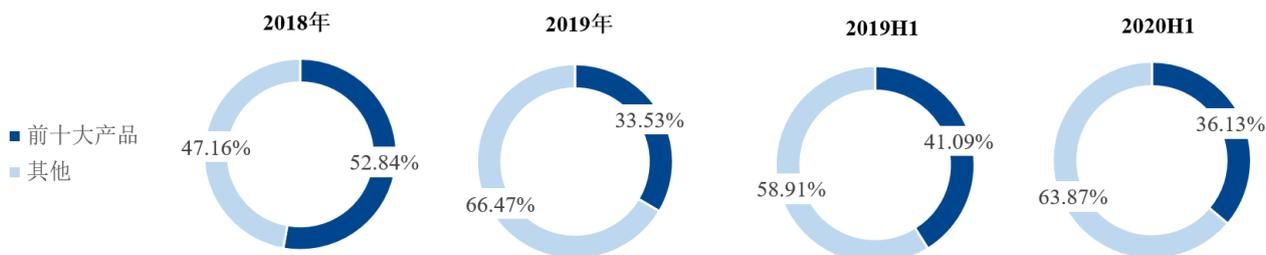


图6：前十大产品集中度

(3) 深入推进原料药（API）的能力升级建设，推动产品结构升级

2020年是公司API策略落地的关键年，报告期内，公司聚焦“人员API能力、项目与流程管理、设备可靠性管理、资源管理与排产”等四大板块积极推进相关工作。2020年上半年，公司API业务实现收入4,783万元，同比增长11%；服务API产品数36个（其中中国客户API产品数25个），主要集中在临床早期。报告期内，伴随着D200项目的立项，公司API服务项目数累计突破200大关，这也是公司持续推进产品升级的又一重要里程碑。从创新药API产品管线来看，报告期内，公司已完成1个创新药工艺验证项目，2个创新药项目的工艺验证工作正在进行中。报告期内，公司收到来自杨森地瑞那韦原料药的第一个商业化订单。目前，公司正积极开展地瑞那韦原料药相关产品的三代工艺的技术转移和世界卫生组织(WHO)的认证工作。

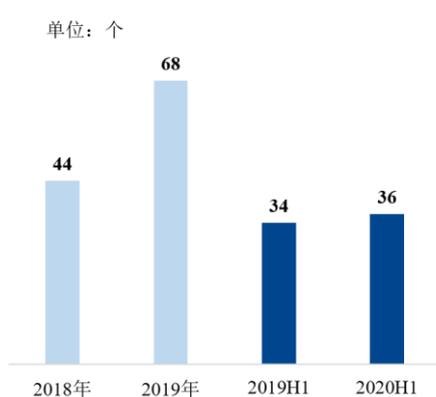


图7：API产品数

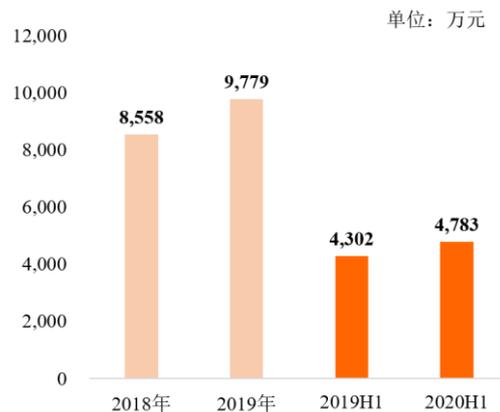


图8：API收入变动

(4) 持续加强研发投入和研发团队能力建设，开放合作迭代技术能力，蓄力长期发展后劲

公司相信持续不断的研发投入是公司不断构建行业领先竞争优势的有利保障。报告期内，公司持续落地技术领先的策略，研发投入6,522万元，占营业收入的7.05%，较上年同期增长4.45%。截至报告期末，公司研发团队已进一步扩充至475人，其中，国外团队88人，国内团队387人。

2020年上半年，按照年度工作计划，公司继续加强技术平台能力建设，加大开放合作。2020年3月，公司与深圳晶泰科技有限公司签订战略合作协议，双方拟借助各自优势，通过深度合作，有效地应用并解决与晶体相关的药物研发瓶颈问题，为全球制药巨头和中小生物医药科技公司提供更加可靠、高效和前沿的解决方案；公司全资二级子公司J-STAR与晶泰科技美国关联公司XtaIPi Inc.签订关于结晶技术的业务合作子协议，利用各自的优势率先在美国为客户共同提供一站式的结晶解决方案。报告期内，公司结晶团队已正式启动与晶泰科技的合作，利用人工智能辅助了5个固态项目的研发，并共同组织了一场为期7周的全固体制剂基础理论网络研讨会，获得业界普遍好评。

酶催化技术方面，报告期内，公司酶催化技术团队规模已持续扩大至19人，公司通过购置高性能计算机及分子模拟软件，逐步提升酶的设计和定向进化能力；除持续扩大酶库，增加酶促反应类型（如非天然手性氨基酸的合成）外，目前公司正积极开发如固定化酶等新的生物催化工艺。项目方面，报告期内，公司顺利完成了手性胺化合物百公斤订单的生产交付，并完成筛选项目14个，另有1个工艺优化项目进入技术转移阶段。

流体化学技术方面，报告期内，公司博腾技术平台继续大力发展流体化学技术及能力的发展。2020年上半年，流体化学团队新引入3名研发人员，包含具有不同背景和经验的有机合成化学家及化学工程师；位于上海研发中心的专属流体化学研发实验室引入多种新的模块化流体化学研发及生产设备，丰富“设备池”的种类和数量，目前该实验室已有能力承接反应复杂性高的流体化学研发项目，如高温、高压、低温及光化学等反应。2020年上半年，流体化学团队完成了7个项目的工艺研发及1个项目的百公斤规模生产。

SFC技术能力方面，报告期内，随着公司重庆水土研发中心GMP实验室的投入使用，公司成为国内为数不多可以提供prep-SFC从分离方法开发、优化及放大，到非GMP及GMP生产的一站式综合解决方案制药服务平台。

(5) 推进生物CDMO和制剂CDMO新业务布局，确保能力建设进度如期落地

2020年初，受新型疫情影响，公司二级控股子公司苏州博腾生物的工程建设项目相应的延迟。但自2月底起，相关工程建设工作已逐步恢复正常。目前，苏州博腾生物已拥有员工70余人，苏州腾飞创新园的研发中心和临床生产基地已完成建设，部分设备已经到位，工艺开发实验室、技术平台和分析中心已投入使用，GMP车间预计将于2020年11月完成验证后投入使

用，届时可提供质粒工艺开发及生产，细胞工艺开发及生产，腺病毒、慢病毒、腺相关病毒以及溶瘤病毒等的工艺开发和生产。

公司控股子公司博腾药业作为制剂CDMO业务的承接主体，报告期内，继续推进制剂CDMO业务技术平台能力搭建、重庆实验室和上海研发中心的装修、以及GMP中试车间项目的设计论证和前期筹备。目前重庆三个制剂实验室已完成装修并初步具备项目承接能力，上海张江研发中心预计2020年11月可以开始承接制剂CDMO实验室服务。基于制剂CDMO业务和原料药CDMO业务客户需求和业务衔接属性较强，报告期内，制剂CDMO业务板块积极通过与公司多个现有的原料药CDMO客户及潜在有需求客户开展互动，持续积累潜在项目储备，为项目建设和服务落地提供业务基础。报告期内，博腾药业已签订首个客户订单，并启动首个项目的前期研发工作。

(6) 持续推进精益运营，提升公司整体运营效率

2020年公司继续把提升运营效率和管理效率作为核心重要工作之一。2020年初，受疫情影响，公司江西东邦工厂产能利用率较低。2020年第二季度，随着国内疫情逐渐好转，借助数字智能建设，公司持续推进精益运营，优化主价值链条业务流程，专项提升公司生产设备多功能匹配性、生产计划的排产效率，公司上半年长寿生产基地、江西东邦生产基地的生产运营效率得到大幅提升。2020年上半年，公司整体平均产能覆盖率达到64%，较2019年同期提升约10个百分点。运营效率的提升使得公司资产得到充分利用，对完成年度业绩增长和客户交付提供有效保障。

基于服务项目的不断增长，业务的持续拓展，新建产能也是公司的重点工作之一。报告期内，公司新建109多功能GMP车间建设项目得以顺利推进，109车间的建成将会为公司2021年新增162M³的中小商业化项目产能。109车间的高自动化和高灵活性都处于国内同行业的领先水平，代表了博腾高端制造2.0产能，可以为全球客户提供符合国际GMP标准，高灵活性、高可靠性的生产设施选择。报告期内，109车间建设已经正式进入机械安装阶段，预计2021年6月正式投入使用。

(7) 持续推进“以人为本”的人才战略，推出新一轮股权激励方案，推进文化和人力资源管理体系的升级

作为一个知识密集型、技术密集型、人才密集型的高壁垒行业，公司的长期稳定发展离不开人才团队，常态化激励是公司人才战略下的重要机制。2020年6月，为健全公司长效激励机制，吸引和保留人才，充分调动中高层管理人员及核心骨干的积极性，提升公司市场竞争力，公司推出2020年限制性股票激励计划。报告期内，借助于公司良好的行业口碑，全球化的布局，以及追求卓越的企业文化，公司各领域吸引了一批优秀的具有国际视野和行业背景的本土及海外优秀高级人才的加入。2020年上半年，公司共计引入高级经理以上人员30名。同时，公司通过与高校开展校企合作，为公司人才输入提供支撑。报告期内，公司启动“博腾2.0”文化升级，完成新版文化体系（使命、愿景、价值观）与行为准则的制定，持续加强人力资源管理体系的建设，以匹配公司不断发展的业务需求。截至报告期末，公司员工总数达到2,373人，员工总数净增加296人，增加人员中30%为研发技术人员。

2、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上一会计期间财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的说明

根据财政部于2017年7月5日颁布的《企业会计准则第14号——收入》（财会〔2017〕22号），公司于2020年8月10日召开第四届董事会第十九次会议，审议通过《关于会计政策变更的议案》，同意公司自2020年1月1日施行上述会计准则。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

(3) 与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变更说明

适用 不适用