

证券代码：300363

证券简称：博腾股份

公告编号：2021-024 号

重庆博腾制药科技股份有限公司

2020 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，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年度报告全文。

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

天健会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：

适用 不适用

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

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 540,447,320 股（公司总股本 542,747,533 股，扣除公司回购股份 2,300,213 股）为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.21 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

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、汪星星	
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	
传真	023-65936901	023-65936901	
电话	023-65936900	023-65936900	
电子信箱	porton.db@porton.cn	porton.db@porton.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

公司作为国内领先、国际认可的医药合同定制研发及生产企业（CDMO），是一家按照国际标准为全球跨国制药公司和生物制药公司提供医药定制研发及生产服务的国家高新技术企业、国家知识产权保护示范企业。经过15余年的发展和积累，公司已成长为为全球客户提供化学药（包括中间体、原料药、制剂）和基因细胞治疗定制研发及生产的端到端综合制药服务

平台。

公司本着让好药更早惠及大众的使命，致力于成为全球最开放、最创新、最可靠的制药服务平台。自2005年成立以来，公司坚持深耕创新药定制研发生产服务领域，凭借领先的研发技术平台能力，扎实的工艺开发和制造能力、完善的质量和EHS管理体系、系统的项目管理及知识产权管理能力，积极进取、不断进化的文化及管理理念，已成为强生、勃林格殷格翰、辉瑞、葛兰素史克、诺华、罗氏、默沙东等全球知名制药公司、中小生物制药公司及药物研发机构的战略合作伙伴或优选合作伙伴。

截至报告期末，公司已累计与全球近500家客户建立业务联系，其中包含全球前20大制药公司中的16家，累计为全球客户约1,400个项目提供合同定制研发及生产服务。公司服务的终端药品涉及抗艾滋病、肿瘤、肝炎、糖尿病、镇痛、抗心衰、降血脂、失眠、癫痫、抗流感、抗过敏、神经系统等多种适应症，覆盖全球主要及重大疾病治疗领域，涉及全球最前沿、最先进的治疗机理。

（1）公司从事的主要业务

公司作为制药产业的服务提供商，主要致力于为全球制药公司、新药研发机构等提供从临床前到临床试验直至药品上市全生命周期所需的化学原料药、化学制剂及生物药的定制研发和定制生产服务，包括但不限于工艺路线设计、开发及优化，分析方法开发，工艺和分析验证，工艺安全性评估，质量研究，实验室小试、中试、商业化生产等。

公司从事的主要业务包括化学原料药CDMO业务（含中间体，下称“原料药CDMO业务”）、化学制剂CDMO业务（下称“制剂CDMO业务”）和生物CDMO业务（主要指基因疗法和细胞疗法）。

1) 原料药CDMO业务

公司从事的原料药CDMO业务按照业务属性划分，主要分为CMO业务和CRO业务两大类。

CMO业务，指处于临床后期及商业化阶段的业务，是公司自成立以来的核心和优势业务。目前，公司约70%的收入来自该部分业务。CMO业务具有单个项目商业价值较高（价值可达百万美金至数千万美金）、产能需求大、持续性及客户粘性较强的特点。这类项目处于临床三期以后，工艺路线基本成熟，对质量的稳定性和供应链安全性的要求高，公司主要为其提供持续的工艺优化及生产服务。我们预计，在未来较长一段时间内，CMO业务仍将继续成为公司最主要的营收和利润来源。

CRO业务，指处于临床前和临床早期的业务，是公司自2017年战略转型以来重点发展的业务，以提供研究开发服务为主。与CMO业务相比，CRO业务存在项目数量多、单个项目价值量相对偏低（平均20-30万美金）等特点。CRO项目一般处于临床早期，客户对交付速度敏感性更高，对成本敏感性更低。相比CMO业务侧重于生产和工艺放大能力，CRO业务则侧重于高效交付和灵活的研发及生产资源配置能力。目前，公司CRO业务主要由中国（重庆、上海）研发中心和美国J-STAR研发技术中心承接。作为公司战略转型过程中的重点发展业务，CRO业务一方面可以直接贡献业绩，另一方面可以发挥引流效应，让公司更早地介入客户项目，储备客户和项目管线，为CMO业务引流，支持公司业务的健康可持续发展。

2) 战略性新业务（制剂CDMO业务和生物CDMO业务）

报告期内，基于公司在原料药CDMO业务领域的多年积累和丰富经验，公司按照既定的战略积极地推进制药服务平台中其他两大新业务（生物CDMO业务和制剂CDMO业务）的布局。鉴于两大战略性新业务目前依旧处于培育初期，公司的主要经营目标更多聚焦于建设国际一流的硬件能力、招募和搭建专业且符合行业特点的国际化团队、制定清晰且务实的战略及经营计划、争取更多的客户资源。



图1：博腾服务

(2) 公司的经营模式

公司所从事的CDMO行业系制药行业分工细化的产物，公司作为专业的服务机构，为制药公司和新药研发公司提供从临床前到商业化的研发生产一体化服务，对其委托的制剂、原料药（含医药中间体）根据药物开发的不同阶段提供适当的工艺研究开发、质量研究、安全性研究等定制研发服务，以及临床前、临床试验以及商业化不同阶段、不同规模的生产服务。通过高质量高标准的服务，公司所提供的工艺开发与生产服务满足全球制药公司和FDA、EMA、PMDA、NMPA等全球药政监管机构的要求，为客户的药品开发、CMC和供应链提供全面的解决方案。

(3) 报告期主要业绩驱动因素

报告期内，本着为客户提供卓越的端到端研发及生产服务的基本经营原则，公司CDMO战略持续迭代升级。随着公司客户和产品管线的不断拓展和丰富，技术能力和产品交付能力的不断提升，公司总体业务实现了快速增长，公司实现营业收入20.72亿元，同比增长33.56%，当期收入全部来自原料药CDMO板块，其中，CMO业务实现收入14.49亿元，同比增长41.12%；CRO业务实现收入5.64亿元，同比增长14.90%。

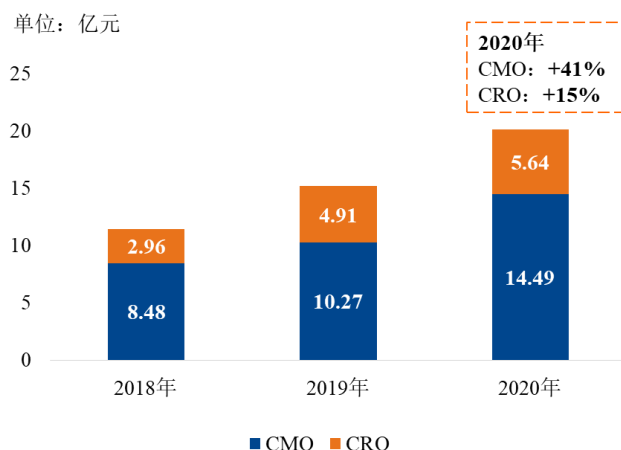


图2: 收入变动 (分业务板块)

报告期内,公司实现归属于上市公司股东的净利润3.24亿元,同比增长74.84%。一方面,收入增长的规模效应对净利润带来直接的积极影响;另一方面,公司产能利用率和运营效率不断提升,产品结构不断优化,公司整体盈利能力水平不断提升。2020年,公司整体毛利率达到41.68%,同比提升3.84个百分点。

(4) 公司所属行业情况

公司所处的CDMO行业属于制药行业的细分领域。CDMO行业是伴随着制药产业专业化分工和经济全球化逐步发展起来的,起源于欧美地区,逐步向以中国、印度等为代表的亚太地区转移。CDMO行业是一个相对分散且服务领域较为广泛的行业,按服务的药物属性可划分为化学药CDMO和生物药CDMO;按服务的产品形态可划分为中间体CDMO、原料药CDMO、制剂CDMO、蛋白CDMO、基因疗法CDMO和细胞疗法CDMO。传统的、规模较小的CDMO企业通常在特定领域为特定客户提供服务。但近年来,CDMO行业主流企业已经或正在通过并购或内生发展的方式逐步搭建一体化服务能力,增强与合作客户的粘性,实现长期可持续发展。公司当前以技术领先和服务领先的CDMO一站式服务平台的发展理念代表了CMO/CDMO行业的发展趋势,有利于全球制药企业加速推进其项目的上市,以及提升从研发到生产的资源配置效率。

公司相关业务主要经营情况详见年度报告全文“第四节 经营情况讨论与分析”相关内容。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要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

	2020年	2019年	本年比上年增减	2018年
营业收入	2,071,875,421.80	1,551,298,762.27	33.56%	1,184,863,256.32
归属于上市公司股东的净利润	324,416,211.29	185,550,375.49	74.84%	124,494,102.44
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	288,226,952.19	162,088,354.80	77.82%	72,047,777.52
经营活动产生的现金流量净额	504,374,812.57	351,373,889.80	43.54%	193,617,828.06
基本每股收益(元/股)	0.61	0.35	74.29%	0.26
稀释每股收益(元/股)	0.60	0.35	71.43%	0.26
加权平均净资产收益率	10.09%	6.25%	3.84%	5.79%
	2020年末	2019年末	本年末比上年末增减	2018年末
资产总额	4,496,939,175.86	3,955,481,924.55	13.69%	4,374,440,875.14
归属于上市公司股东的净资产	3,391,430,127.18	3,066,684,114.86	10.59%	2,883,151,787.64

(2) 分季度主要会计数据

单位: 元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	390,571,812.66	534,694,168.44	562,808,684.69	583,800,756.01
归属于上市公司股东的净利润	48,164,934.36	82,779,802.18	108,060,449.39	85,411,025.36
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	48,336,440.22	70,070,139.23	101,283,889.31	68,536,483.43
经营活动产生的现金流量净额	100,608,444.60	57,499,517.51	182,168,256.47	164,098,593.99

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

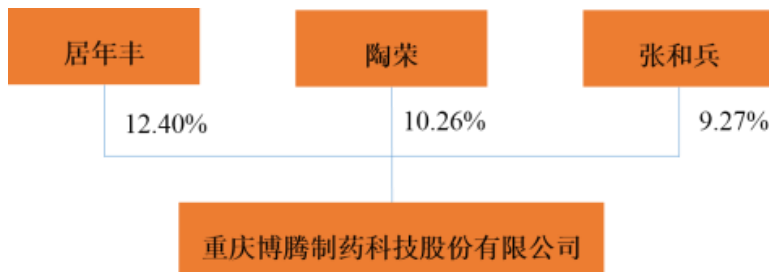
单位：股

报告期末普通股股东总数	14,674	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	17,123	报告期末表决权恢复的优先股股东总数		年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	
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		质押	48,750,833	
陶荣	境内自然人	10.26%	55,662,506		质押	35,580,518	
张和兵	境内自然人	9.27%	50,319,282		质押	27,084,185	
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	4.66%	25,304,776	-1,087,475			
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	1,750,000			
广发基金管理有限公司—社保基金四二零组合	其他	1.81%	9,813,510	9,813,510			
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	1.56%	8,485,869	8,485,869			
中国建设银行股份有限公司—工银瑞信前沿医疗股票型证券投资基金	其他	1.47%	8,000,000	6,700,000			
华杉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	1.42%	7,697,784	-357,100			
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）、华杉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）同为华杉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。						

(2) 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

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券

□ 是 √ 否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

2020年是人类生命健康面临重大挑战的一年，作为一家领先的CDMO制药服务平台，乘着“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，公司在这场没有硝烟的战争中更加体会到我们肩负的责任。在“常态化”的防疫机制下，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，围绕年初制定的工作计划有序开展各项经营工作。一方面，公司努力克服困难，积极采取妥善的应对措施，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的及时性、安全性，持续推进面向未来的核心能力的建设，不断提升客户合作的深度和广度。

在全球疫情的不确定性下，2020年公司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持续扩大，营业收入水平和盈利能力均得到有效提升，团队能力和规模再上新台阶，截至报告期末，公司全球团队已发展至2,635人。2020年，公司实现营业收入20.72亿元，同比增长33.56%；实现归属于上市公司股东的净利润3.24亿元，同比增长74.84%；公司经营活动产生的现金流量净额达5.04亿元，同比增长43.54%。在收入方面，得益于CDMO行业的高景气发展以及公司核心竞争力的持续提升和客户、产品管线的不断壮大，2020年，公司来自各个市场单元的收入实现全面增长，其中欧洲大客户市场、北美大客户及中小客户市场增长均超过35%。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41.68%，较去年同期提升3.84个百分点；净利率为15.60%，较去年同期提升4.02个百分点。至此，公司实现了自深度战略转型以来连续八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4,247万元。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，两期股权激励计划的实施共计增加公司报告期内管理费用约2,617万元。在剔除新业务和实施股权激励带来的影响后，2020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3.89亿元，同比增加87.92%。

(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

2020年受疫情影响，公司国内研发中心年初延迟复工，公司CRO业务整体交付较原计划略有延迟，同时，海外客户拜访及频率有所下降，对新业务开发有一定影响，CRO业务增速放缓。2020年，公司CRO业务实现收入5.64亿元，占公司营业总收入的27%，同比增长15%。其中，中国团队实现收入3.51亿元，同比增长约19%，中国团队共计交付224个产品，其中，152个来自国外客户，72个来自国内客户；J-STAR团队实现收入2.13亿元，同比增长约10%，2020年，J-STAR向国内导流项目50个，协同效应持续显现。

2020年，公司CMO业务实现收入14.49亿元，占公司营业总收入70%，同比增长41%。一方面，公司原有商业化品种需求增加及新增临床后期阶段项目带动销售增长；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。

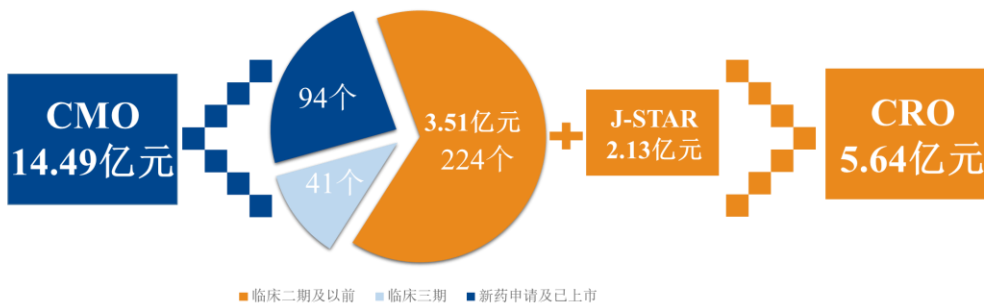


图3: 主营业务收入构成 (按业务板块)

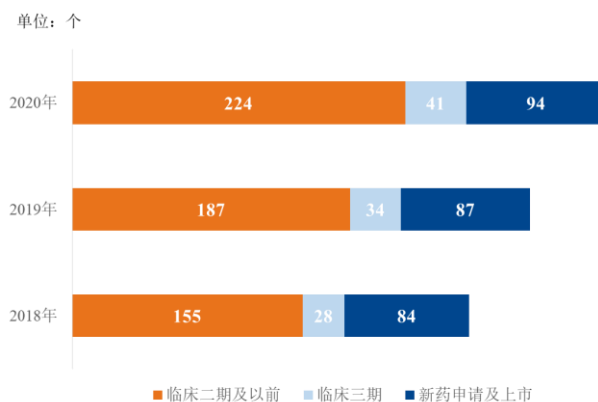


图4: 服务产品数

1) 持续以“广度+深度”为主旨，加大市场推广力度，客户及产品结构持续优化

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，公司已与全球近500家客户建立了业务联系。2020年受疫情影响，公司与客户以及合作伙伴的线上沟通成为业务新常态，客户现场访问频率有所下降，报告期内公司共计接受客户审计及访问138次。

客户管线层面，2020年受疫情的持续影响，公司新客户开发难度有所加大，但公司通过采取“线上审计”、电话视频会议等举措，积极保持与客户的沟通和交流，尽力克服新客户无法现场访问和审计的阶段性困难，报告期内公司新增客户（仅包括有订单客户）32家。同时，随着国内疫情得到有效控制，公司将国内市场作为重点，积极加强国内市场推广，与国内客户保持良好的互动和交流。2020年，公司国内团队服务客户（仅含有订单客户）134家，J-STAR团队服务客户81家（详见图5）。报告期内，公司客户集中度延续下降趋势，前十大客户的销售占比约54%，较去年同期下降4个百分点，客户结构更加均衡（详见图6）。

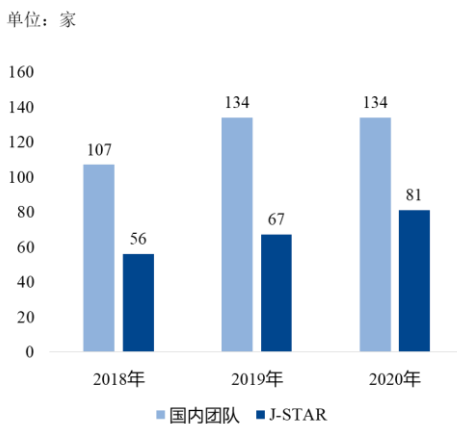


图5: 服务客户数

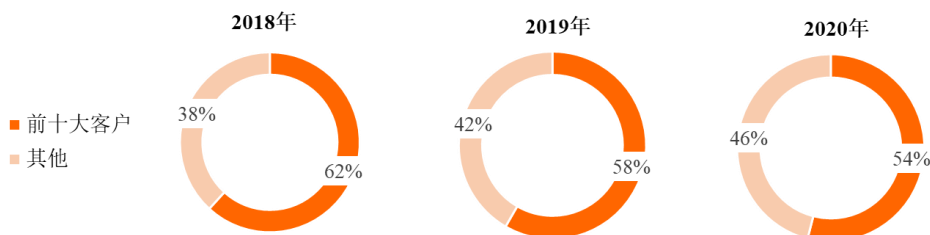


图6: 前十大客户集中度

产品管线层面, 2020年, 公司获得新询盘732个(其中145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) 506个, 其中创新药活跃项目数(不含J-STAR) 456个, 分布在不同的临床阶段, 其中临床前和临床一期277个, 临床二期63个, 临床三期49个, 新药申请(NDA) 10个, 已上市57个。截至报告期末, 公司完成3个创新药工艺验证项目。报告期内, 公司前十大产品占比31%, 较去年同期下降3个百分点, 产品结构持续优化(详见图7)。

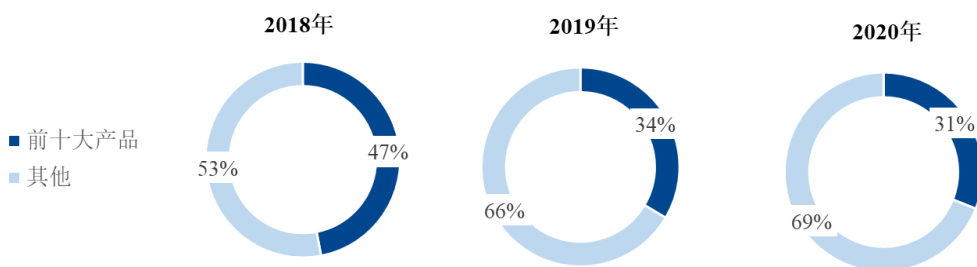


图7: 前十大产品集中度

2) 深入推进原料药(API)的能力升级建设, 中国市场实现NDA业务零突破

2020年是公司API策略落地的关键年, 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。报告期内, 公司API业务实现收入18,733万元, 占公司营业总收入9.04%, 同比增长92%; 服务API产品数92个(其中中国客户API产品数59个)。截至报告期末, 公司已累计服务API项目数230余个。同时, 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, 是公司创新药原料药商业化供应的里程碑。截至报告期末, 地瑞那韦原料药相关产品三代工艺的技术转移和世界卫生组织(WHO)的认证工作仍在积极进行中。

中国市场API产品管线方面, 随着国内客户临床早期的项目逐步推进到临床后期, 公司通过早期阶段的高效率、高质量交付, 赢得客户的信赖, 顺利进入其后期管线供应。此外, 公司在报告期内新引入数个国内客户的NDA项目, 进一步体现了中国市场对公司后期项目服务能力和品质的高度认可, 实现中国市场NDA业务的零突破。

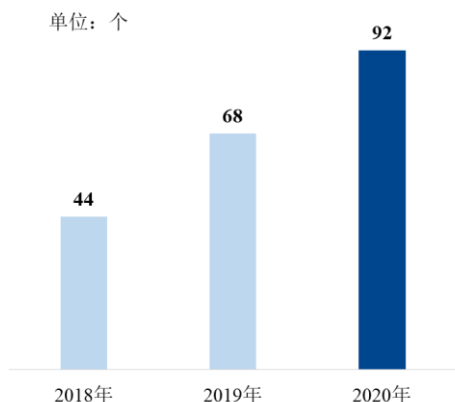


图8: API产品数

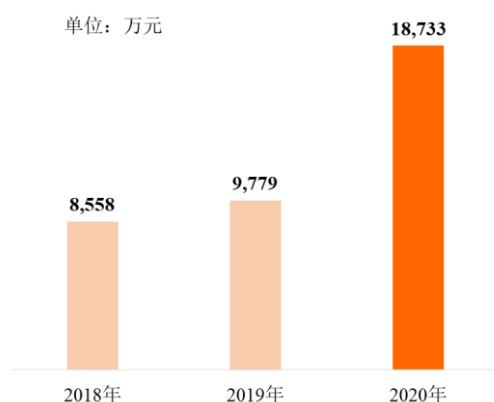


图9: API收入变动

3) 坚持技术驱动战略, 持续加大研发投入和技术平台扩展, 构筑技术护城河

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, 研发费用支出1.58亿元, 占营业收入的7.62%, 较上年同期增长28.79%。截至报告期末, 公司研发团队已进一步扩充至599人, 其中, 国内团队507人, 国外团队92人; 其他技术人员已扩充至115人。

2020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。结晶技术方面, 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, 公司全资二级子公司J-STAR与晶泰科技美国关联公司XtalPi Inc.签订关于结晶技术

的业务合作子协议，利用各自的优势为客户共同提供一站式的结晶解决方案。报告期内，公司结晶团队利用人工智能辅助了5个固态项目的研发，并与晶泰科技共同组织了一场为期7周的全球固体制剂基础理论网络研讨会，获得业界普遍好评。报告期内，公司结晶技术团队服务客户30余家，因为为客户设计开发某API项目全套结晶工艺，解决工艺放大问题，同时满足多个API产品指标，被客户授予“杰出贡献合作伙伴”奖。此外，为进一步提升公司CRO服务能力，扩大技术平台能力，公司于报告期内扩大上海研发中心规模，新增位于闵行区浦江镇的研发实验室，建筑面积约4,000平方米，该场地已于2021年初投入使用，将有效缓解原研发中心使用空间不足的情况。

酶催化技术方面，报告期内，公司持续扩大酶库和酶催化项目数量。2020年公司启动酶进化改造，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；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，公司还积极开发如固定化酶等新的生物催化工艺。报告期内，公司自有酶库扩充183个酶。项目方面，报告期内，公司顺利完成手性胺化合物百公斤订单的生产交付，完成筛选项目54个，其中8个已进入工艺开发或产品交付阶段，完成酶进化改造项目3个，提交专利申请1件。

流体化学技术方面，报告期内，公司继续大力发展流体化学技术及能力，新增Hoffmann降解、低温锂化、DPPA有机叠氮、双氧水氧化、溴化五类新反应的流体能力。2020年，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式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；江西东邦工厂第一次使用流体化学技术进行生产。报告期内，公司流体化学团队完成工艺筛选项目13个，生产项目5个，其中百公斤规模生产项目1个。

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Prep-SFC GMP生产体系建立完成，公司成为国内为数不多的具备从SFC分离方法开发、优化、放大，到non-GMP/GMP制备分离生产的一站式SFC解决方案能力的公司。报告期内，公司SFC技术团队完成筛选项目6个，生产项目6个，实现首个高活化合物prep-HPLC分离以及首个GMP条件prep-SFC分离。

磨粉技术方面，报告期内，公司磨粉技术团队共计完成磨粉项目13个，完成钉盘粉碎(pin milling)能力建设及投产。

4) 持续推进精益运营，提升公司整体运营效率，快速推进新产能建设

2020年，公司继续把提升运营效率和管理效率作为核心工作之一，公司研发效率和生产效率均实现有效提升。生产效率方面，2020年第一季度，受疫情影响，公司江西东邦工厂产能利用率较低，导致公司综合产能利用率偏低。自第二季度起，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，公司平均产能覆盖率约70%，较2019年提升约12个百分点。研发效率和运营效率的提升使得公司资产得到充分利用，为完成年度业绩增长和客户交付提供有效保障。

基于市场需求的不断增长以及业务的持续拓展，公司服务项目数将越来越多，对产能需求也将随之增加。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162立方米的中小商业化项目产能。109车间的高度自动化和高灵活性都处于国内同行业的领先水平，是博腾高端制造2.0产能的代表，可以为全球客户提供符合国际GMP标准，具备高灵活性、高可靠性的生产设施选择。109车间已进入主体设备安装阶段，预计2021年第二季度正式投入使用。

(2) 持续推进生物CDMO和制剂CDMO新业务能力建设

2020年，公司两大新业务板块均实现里程碑发展。生物CDMO业务方面，2020年，公司根据市场形势及公司资源，对战略布局略做调整，决定全面聚焦基因细胞治疗业务。2020年初，受疫情影响，位于苏州的生物CDMO项目工程建设进度稍有延迟。但自2月底起，相关工程建设工作逐步恢复正常。报告期内，随着苏州腾飞创新园的研发中心和临床生产基地完成建设，工艺开发实验室、技术平台和分析中心、GMP车间投入使用，公司建立了免疫细胞治疗的工艺平台和临床1期GMP生产平台，在质粒、慢病毒、细胞治疗三个领域的工艺技术都达到了国际一流、国内领先的水平，特别是慢病毒的悬浮无血清工艺。报告期内，生物CDMO业务也实现了订单“破局”，共签订5个客户订单（订单金额约5,600万元）。截至报告期末，基因细胞治疗CDMO业务已拥有员工近100人。

制剂CDMO业务方面，博腾药业作为承接主体，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。报告期内，重庆三个制剂实验室完成装修并具备项目承接能力，上海张江研发中心于2020年11月开始承接制剂CDMO实验室服务。同时，为支持公司制剂CDMO业务规划和发展，使公司具备制剂GMP生产及放行能力，博腾药业计划投资2.78亿元在重庆两江新区启动制剂工厂一期建设，布局制剂GMP产能。基于制剂CDMO业务和原料药CDMO业务客户需求和衔接属性较强，报告期内，博腾药业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，为项目建设和落地提供业务基础。报告期内，博腾药业已签订3个客户订单（订单金额约1,900万元），并启动首个项目的前期研发工作。截至报告期末，制剂CDMO业务已拥有员工近60人。

(3) 坚持“以人才为本”的人才战略，推出新一轮股权激励方案，推进文化2.0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。报告期内，公司引入高级人才（高级经理级以上）约50人。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2,635人，员工总数净增加558人，增加人员中42%为研发技术人员。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

□ 是 √ 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
临床后期及商业化业务	1,448,945,669.04	590,512,728.26	40.75%	41.12%	40.99%	减少 0.04 个百分点
临床早期业务	564,466,910.86	250,216,805.89	44.33%	14.90%	39.87%	增加 7.92 个百分点

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

□ 是 √ 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

□ 适用 √ 不适用

6、面临退市情况

□ 适用 √ 不适用

7、涉及财务报告的相关事项**(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明**

1) 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）的要求，公司于2020年8月10日召开第四届董事会第十九次会议，审议通过了《关于公司会计政策变更的议案》，同意公司自2020年1月1日起执行新收入准则。

2) 根据财政部于2019年12月10日印发的《企业会计准则解释第13号的通知》（财会〔2019〕21号）的要求，公司于2021年3月11日召开第四届董事会第二十六次会议，审议通过了《关于公司会计政策变更的议案》，同意公司自2020年1月1日起施行该会计准则。

(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) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

报告期内，为在上海建立制剂CDMO业务研发能力，增强公司的综合竞争力，博腾药业拟投资5,000万元人民币在上海设立全资子公司上海腾卓药业有限责任公司。2020年5月12日，该二级全资子公司的工商登记注册手续办理完毕，上海腾卓药业并入公司合并报表范围。