

证券代码：300363

证券简称：博腾股份

公告编号：2021-085 号

重庆博腾制药科技股份有限公司

2021 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、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	
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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	1,255,818,823.39	925,265,981.10	35.73%
归属于上市公司股东的净利润（元）	214,568,940.73	130,944,736.54	63.86%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	201,282,796.53	118,406,579.45	69.99%
经营活动产生的现金流量净额（元）	140,384,093.27	158,107,962.11	-11.21%

基本每股收益（元/股）	0.39	0.25	56.00%
稀释每股收益（元/股）	0.39	0.25	56.00%
加权平均净资产收益率	6.33%	4.21%	增加 2.12 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）	5,241,426,275.19	4,496,939,175.86	16.56%
归属于上市公司股东的净资产（元）	3,553,506,132.55	3,391,430,127.18	4.78%

3、公司股东数量及持股情况

报告期末普通股股东总数	24,256	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）		持有特别表决权股份的股东总数（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、标记或冻结情况	
					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	15.72%	85,552,865			
居年丰	境内自然人	10.82%	58,890,521	50,480,087	质押	45,468,308
陶荣	境内自然人	8.12%	44,195,030	41,746,879	质押	24,475,693
张和兵	境内自然人	7.70%	41,903,020		质押	27,310,083
张家港卓远投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	5.20%	28,300,000			
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	4.90%	26,661,140			
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	3.37%	18,330,276			
中国建设银行股份有限公司—广发成长精选混合型证券投资基金	其他	2.22%	12,100,000			
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	1.84%	10,000,025			
中国工商银行—广发聚丰混合型证券投资基金	其他	1.47%	8,000,000			
上述股东关联关系或一致行动的说明	股东居年丰、陶荣、张和兵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					

公司是否具有表决权差异安排

适用 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、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

2021年，是公司全面向端到端CDMO平台进化的战略新周期的元年。2017年至2020年，经过四年深度战略转型升级，公司已建立涵盖“原料药CDMO”、“制剂CDMO”、“基因细胞治疗CDMO”三大业务板块，能够为客户提供从临床前开发到临床试验再到上市等药物开发全生命周期的定制研发和生产服务。公司将始终秉承“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理念，以高效、可靠的服务和交付，支持全球客户的药物开发。

2021年上半年，公司持续巩固过去四年的战略升级成果，营业收入水平和盈利能力持续提升，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3,054人，较2020年底增加419人，较2020年同期末增加681人。报告期内，公司实现营业收入12.56亿元，同比增长35.73%；实现归属于上市公司股东的净利润2.15亿元，同比增长63.86%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润2.01亿元，同比增长69.99%。在收入方面，得益于CDMO行业的高景气发展以及公司过往的业务培育，报告期内，公司原料药CDMO业务实现收入12.46亿元，同比增长34.67%；制剂CDMO业务和基因细胞治疗CDMO业务自2020年下半年正式开展业务以来，均已陆续开始交付订单、贡献收入，其中，制剂CDMO业务实现收入353万元，基因细胞治疗CDMO业务实现收入626万元。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42.98%，较去年同期提升4.38个百分点；净利率为17.00%，较去年同期提升2.91个百分点。制剂CDMO业务和基因细胞治疗CDMO业务作为公司的战略性新业务，虽然已陆续开始实现收入，但目前仍处于能力建设期，报告期内两大新业务合计减少公司合并报表净利润约4,598万元。在剔除新业务对净利润带来的负面影响后，报告期内公司实现归属于上市公司股东的净利润为2.61亿元，同比增长78.65%。

单位：万元	2021上半年	2020上半年
生物CDMO业务	-3,411	-1,161
制剂CDMO业务	-1,187	-329
合计	-4,598	-1,490

图1：新业务对净利润影响金额

报告期内，随着客户和项目服务深度拓展，公司前十大客户及产品集中度略有提升，但仍然保持在一个较为均衡和健康的水平。前十大客户的销售占比约63%，单一第一大客户占比为18%；前十大产品占比41%，其中单一第一大产品占比10%（详见图2、图3）。

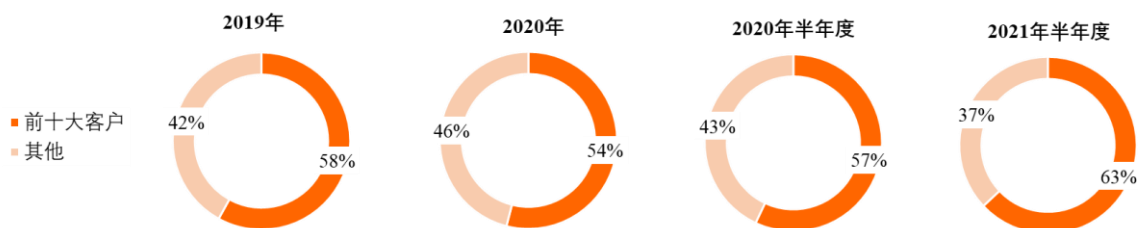


图2: 前十大客户集中度

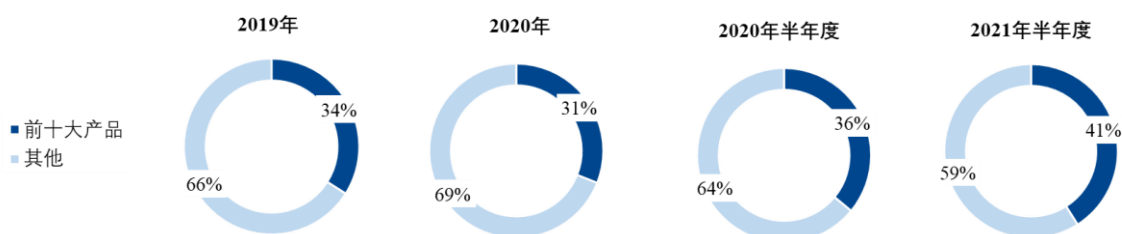


图3: 前十大产品集中度

2021年上半年,公司以市场拓展、能力建设和项目交付为抓手,按照年度工作计划积极推进业务。公司致力于持续扩大客户管线和项目管线,为持续健康的业务发展提供保障。2021年上半年,公司接待客户商务访问、审计、驻场等来访211次,其中质量审计33次。报告期内,公司服务项目数(仅含报告期内实现销售的项目)合计270个(不含J-STAR),其中原料药CDMO业务256个,制剂CDMO业务7个,基因细胞治疗CDMO业务7个(图4);公司活跃项目数(近两年实现销售或已有订单还未实现销售的具有业务潜力的项目)合计482个(不含J-STAR),其中原料药CDMO业务456个,制剂CDMO业务12个,基因细胞治疗CDMO业务14个(图5)。上半年,公司服务的1个创新药成功上市,1个成功递交上市申请(NDA),2个成功申报临床试验申请(IND)。

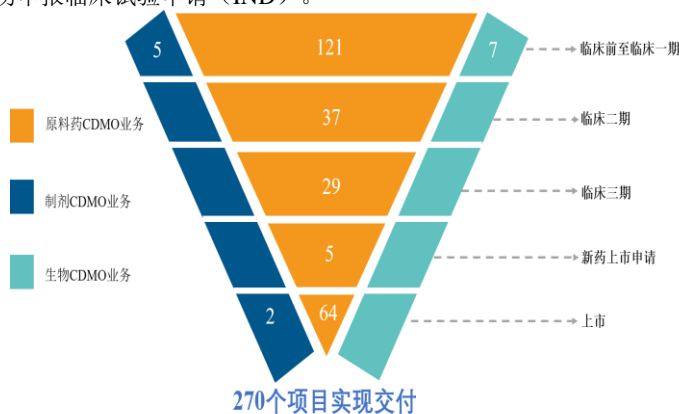


图4: 服务项目数(单位:个)

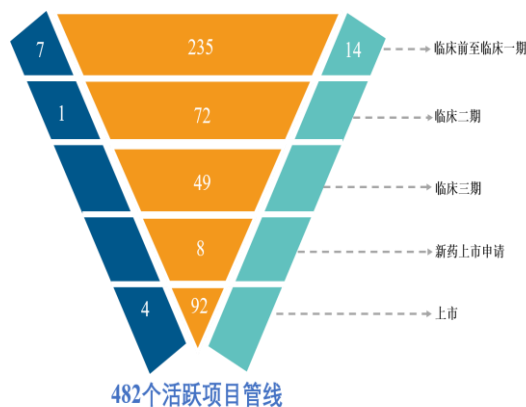


图5: 活跃项目数(单位:个)

报告期内,公司持续落地技术领先的策略,研发费用支出1.34亿元,占公司营业总收入的10.68%,较上年同期增长105.67%,一方面,原料药CDMO业务持续加大研发技术平台能力建设,研发人员规模持续扩大、实验室投入持续增加;另一方面,研发费用增量主要来自制剂CDMO业务、基因细胞治疗CDMO业务两大新业务板块研发技术能力建设的投入。截至报告期末,公司研发团队已进一步扩充至748人,其中,国内团队653人,国外团队95人;原料药CDMO团队573人,制剂CDMO团队55人,基因细胞治疗CDMO团队120人。

1、坚持“技术领先+服务领先”的CDMO战略,原料药CDMO业务持续贡献核心增量,导流效应渐显

2021年上半年,得益于新增业务需求的持续提升,以及随着客户临床早期项目逐步推进到临床后期,公司前期培育的项目管线“漏斗效应”为业务带来需求和订单增量,公司原料药CDMO业务实现持续稳健增长。报告期内,原料药CRO业务实现收入3.59亿元,占公司营业总收入的29%,同比增长58%。其中,中国团队实现收入2.52亿元,同比增长93%。中国团队共计交付158个项目,较去年同期增长60%,其中93个来自国外客户,65个来自国内客户;J-STAR团队实现收入1.07亿元,同比增长10%。2021年上半年,J-STAR向国内导流项目28个,在业务上与国内团队形成稳定、持续的协同。

报告期内,公司原料药CRO业务实现收入8.63亿元,占公司营业总收入的69%,同比增长29%。一方面,得益于公司原有商业化品种需求的增加,以及新增临床后期项目带动的销售增长;另一方面,原料药CRO项目导流带动公司原料药CRO业务的增长,报告期内,公司原料药CRO业务为原料药CRO业务导流项目12个,项目导流带来的订单增量约4,800万美元。

单位：亿元

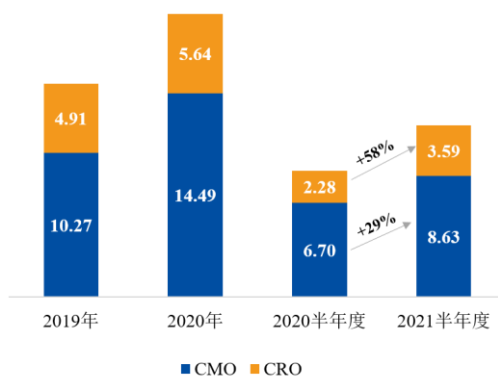


图6：原料药CDMO业务收入变动

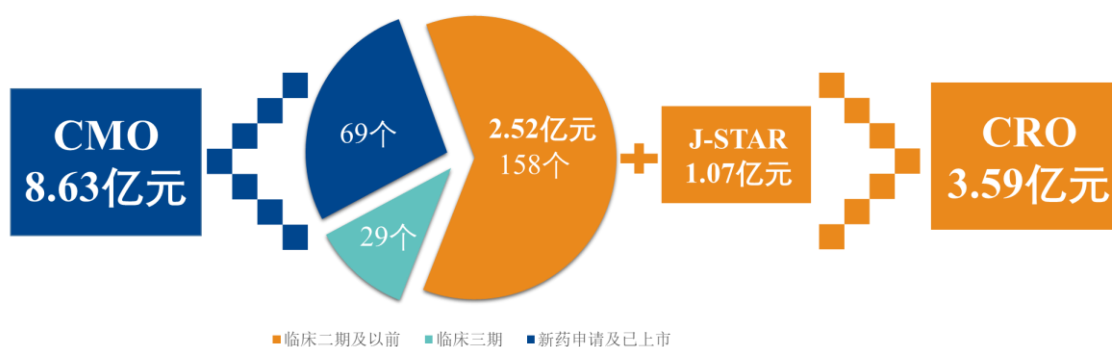


图7：原料药CDMO业务收入构成

单位：个

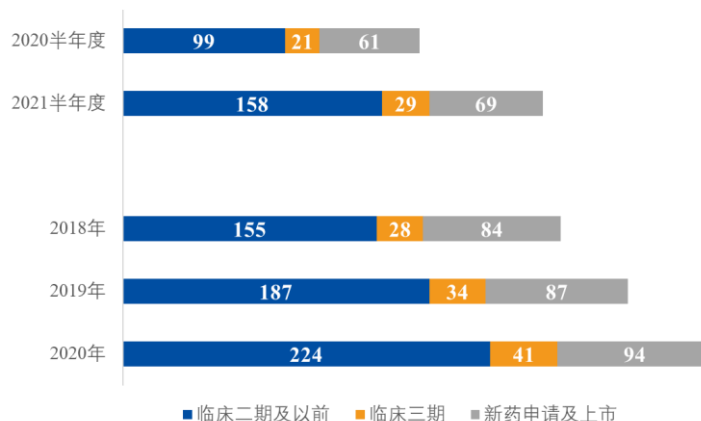


图8：原料药CDMO业务服务项目数

(1) 持续以“广度+深度”为主旨，加大市场推广力度

客户管线层面，2021年上半年，公司持续巩固与大客户已建立的稳定的商业合作伙伴关系，并强化对中小客户，尤其是北美市场和中国的开发力度。报告期内，公司国内团队服务客户（仅含有订单客户）144家，J-STAR团队服务客户69家（详见图9）。同时，公司持续招募BD（Business Development，商务拓展），扩大市场覆盖范围，报告期内已有2名BD人员入职，分别负责中国市场及北美中小客户市场的开拓。

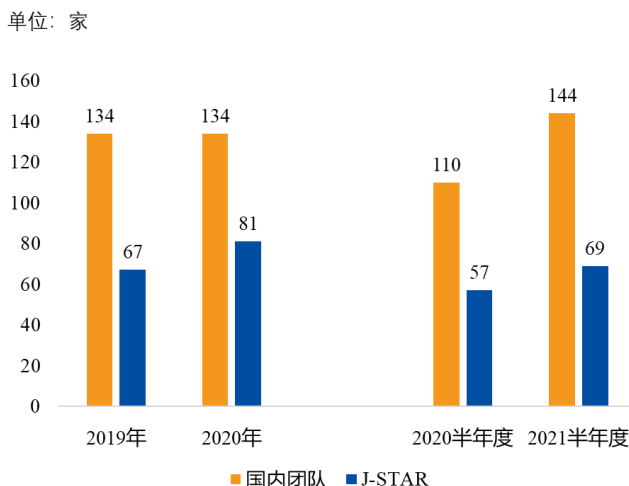


图9：原料药CDMO业务服务客户数

项目管线层面，2021年上半年，公司创新药活跃项目数（不含J-STAR）410个，分布在不同的临床阶段，其中临床前和临床一期235个，临床二期72个，临床三期49个，新药申请（NDA）8个，已上市46个。报告期内，公司完成1个创新药工艺验证项目，执行中的创新药工艺验证项目8个。随着工艺验证项目的持续推进和落地，公司将有望获得更多的商业化API业务机会。

（2）深入推进原料药（API）的能力升级建设

2021年，公司持续聚焦“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，积极提升API能力。报告期内，公司API业务实现收入18,013万元，占公司营业总收入的14.34%，同比大幅增长277%（详见图10），主要系杨森地瑞那韦原料药的商业化订单及持续丰富的API管线的陆续交付；报告期内，公司服务API产品数79个（其中中国客户API产品数45个），比上年同期增加43个（详见图11）。

单位：万元

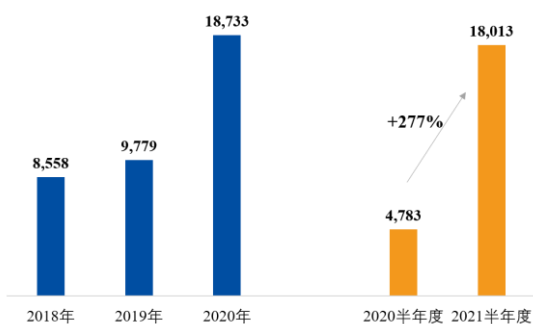


图10：API收入变动

单位：个

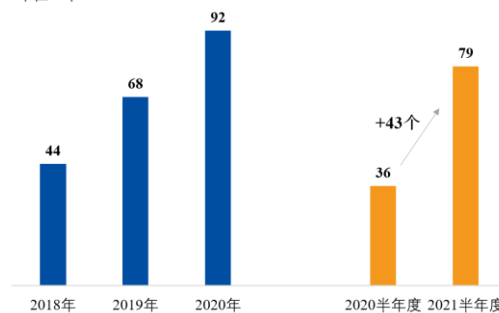


图11：API产品数

（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。2021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，技术平台完成114个项目，涵盖结晶、生物催化、金属催化、流动化学、磨粉等技术领域。通过技术平台赋能，实现提升收率、减少排放、节约成本的目标。此外，公司于2020年成立工艺研究服务部（PRS），致力于建设从药物化学到工艺化学的衔接能力，服务于临床前（PCC）阶段前后化合物的路线探索、重构和优化。报告期内，PRS开展11个项目的研究服务，通过PRS的专业赋能，持续帮助公司扩大早期项目池，进而增强客户与项目的粘性。

报告期内，公司持续扩大研发实验室规模。上海研发中心浦江新场地启动运营，有效缓解原有闵行紫竹园区场地紧张的局面。重庆两江新区水土研发中心推进扩建，预计第三季度投入使用。此外，公司计划投资1.8亿元在闵行经济技术开发区扩建上海研发中心，届时，将进一步扩大公司现有原料药CRO业务团队及技术平台容量。上海研发中心新场地建设完成后，公司新技术服务能力和通量将得到大幅提升。

（4）持续推进精益运营，提升公司整体运营效率

2021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，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。2021年上半年，公司平均产能覆盖率约74%，较去年同期提升约10个百分点，剔除109车间在投产初期产能未完全得到释放的因素，实际产能覆盖率约76%。

2、两大新业务持续“建能力、拓市场、树口碑”

2021年上半年，公司制剂CDMO和基因细胞治疗CDMO两大新业务板块均按照年度工作计划，从产能建设、技术布局、人才引入、品牌推广、市场拓展等方面积极开展各项工作。未来，两块新业务将成为公司全产业链CDMO服务平台的重要组成部分。

（1）基因细胞治疗CDMO业务

公司基因细胞治疗CDMO服务主要由二级控股子公司苏州博腾承接，2020年，苏州博腾位于苏州腾飞创新园的研发中心及临床生产基地已投入使用，并正式开启苏州博腾业务承接序章。2021年上半年，苏州博腾按照年度工作计划，在品牌推广、

市场开拓、硬件设施建设、技术平台能力建设、项目交付、团队扩充等方面持续开展各项工作。

市场拓展方面，报告期内，苏州博腾积极开展线上线下市场拓展，获得9个新项目订单，涉及金额约5,466万元。2021年5月，苏州博腾与南京凯地生物科技有限公司（以下简称“凯地生物”）达成战略合作，苏州博腾将作为独家CDMO合作伙伴为凯地生物提供多个CAR-T项目的CMC研究开发服务，包括质粒、病毒载体和CAR-T细胞的工艺开发与生产及CMC部分的IND注册申报支持等服务。报告期内，双方已启动第一个项目的合作。截至报告期末，苏州博腾累计在手订单客户12家，在手订单项目14个。

能力建设方面，报告期内，苏州博腾持续扩充人才队伍，截至报告期末，苏州博腾雇员人数已扩大至162人，其中74%为研发技术人员。2021年上半年，苏州博腾引入A轮融资，融资总额4亿元，资金计划用于苏州博腾二期项目的商业化生产基地建设和运营支出，加快基因治疗业务AAV工艺开发及GMP生产能力的建设，全面提高GMP质粒、病毒和细胞治疗等产品的产能。报告期内，公司还持续推进AAV团队、昆虫细胞AAV工艺平台、50L工艺放大等能力建设工作。

（2）制剂CDMO业务

能力建设方面，为推动“原料药+制剂”端到端CDMO服务的进一步落地，使公司具备制剂GMP生产及放行能力，报告期内，公司正式启动位于重庆两江新区水土高新城的制剂工厂一期项目建设，项目计划投资2.8亿元，建设5个车间，预计2022年第四季度投入使用。项目建成后，公司将具备包括高活、口服固体制剂、注射剂等多剂型、多规格的制剂从研发、中试及临床样品制备到小规模商业化生产的能力。同时，为支持制剂研发技术能力、推动项目交付，公司继续夯实团队能力，截至报告期末，制剂团队规模达到110人，其中69%为研发技术人员。

市场拓展方面，报告期内，公司制剂CDMO业务引入新项目10个，新签订单金额约1,500万元。值得一提的是，报告期内，J-STAR成功获得首个制剂服务项目订单，这也标志着制剂CDMO业务正式开启中美两地协同，为全球客户提供“原料药+制剂”一体化服务的新篇章。截至报告期末，制剂CDMO业务在手订单客户9家，在手订单项目10个。

3、坚持“以人才为本”的人才战略，推出新一轮股权激励方案，持续引入人才

CDMO行业是一个知识密集型、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。报告期内，公司推出2021年限制性股票激励计划，这也是公司继2019年、2020年推出股权激励计划后，第三年实施面向中高层管理人员及核心业务技术骨干推出的股权激励计划。

为广泛招募人才，培养多层次人才梯队，公司坚持“社会招聘”和“校园招聘”双轨并行。2021年，公司引入高级经理级以上管理技术人才26人，持续为公司工艺研发、技术平台、EHS、质量等关键业务体系进行人才赋能。此外，公司与天津大学国家工业结晶工程技术研究中心开启校企合作，未来双方将在技术开发、人才培养、教研与产学研合作等方面开展合作；公司先后组织多场企业开放日活动，邀请来自西南大学、重庆理工大学、重庆交通大学、上海大学、苏州大学、上海工程技术大学等高校学生走进公司，了解公司，增进校企互动合作。截至报告期末，公司员工总数达到3,054人，较2020年底净增加419人；研发技术人员规模从2020年底的714人增加至909人，研发技术人员占比已达30%。