

证券代码：300363

证券简称：博腾股份

公告编号：2020-022 号

# 重庆博腾制药科技股份有限公司

## 2019 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。

本公司全体董事均亲自出席了审议本次年报的董事会会议。

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 536,232,520 为基数（公司总股本 542,747,533 股，扣除公司股票回购数量 6,515,013 股），向全体股东每 10 股派发现金红利 1.04 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	
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

公司是一家领先的医药合同定制研发及生产企业（CDMO），致力于建立全球领先的制药服务平台，让新药更快惠及更多患者。自成立以来，公司坚持深耕创新药定制研发生产服务领域，凭借领先的工艺开发和制造能力、完善的质量和EHS

管理体系，公司已成为强生、辉瑞、葛兰素史克、勃林格殷格翰、诺华、罗氏、艾尔建、吉利德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优选合作伙伴。截至报告期末，公司已累计与全球近400家客户建立业务联系。公司服务的终端药品涉及抗艾滋病、肝炎、糖尿病、肿瘤、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。

### **(1) 公司从事的主要业务**

公司作为制药产业的服务提供商，自成立以来，公司专注于为全球制药公司和药物研发机构提供药物开发阶段至商业化阶段所需中间体及原料药工艺的研发及生产服务，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。

当前，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（含抗体、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。**目前公司以提供商业化产品的生产服务为主，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新引入的重点发展业务，CRO业务一方面可以直接贡献业绩，更重要的是CRO业务可以发挥引流效应，能更早地介入客户项目，储备项目管线，为CMO业务带来新的业务来源，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集能力建设，旨在通过招募并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，从而实现能够尽早为客户提供生物CDMO和制剂CDMO服务的目标。



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等全球主要药政机构的要求，为客户的药品开发、CMC和药品供应链提供全面的解决方案。

### (3) 报告期主要业绩驱动因素

2019年全球医药消费市场持续稳定增长，医药产业链专业化分工趋势的格局日趋加速，中国CMO/CDMO企业持续受益于全球CMO/CDMO行业增长及区域性转移等趋势的积极影响。同时，受益于国内鼓励创新药发展及医药产业多项鼓励政策的机遇，根据Frost&Sullivan研究机构预测，中国小分子CMO/CDMO企业2018-2023年的年均复合增长率为20.7%，高于其预测的全球行业平均增速12%。基于CMO/CDMO行业的积极发展态势，中国CDMO市场份额不断扩大，同时在制药企业外包率逐步提升的大背景下，公司通过过去两年来积极的CDMO战略转型，战略转型逻辑得到充分验证，2019年公司业绩呈现快速增长的态势。

报告期内，在公司营销转型、发展工艺化学CRO、产品升级以及技术平台的策略推动下，公司实现营业收入15.51亿元，同比增长30.93%，CMO业务及CRO业务分别增长约21%和66%。

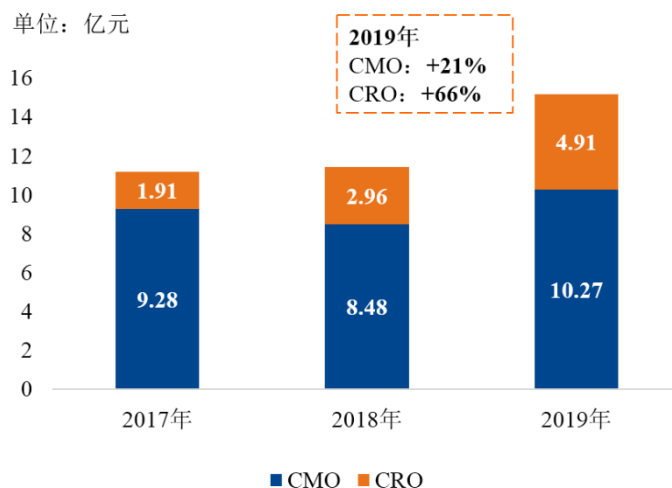


图2：收入变动

报告期内，公司实现归属于上市公司股东的净利润1.86亿元，同比增长49.04%。一方面，收入增长对净利润带来直接的积极影响；另一方面，报告期内，公司订单增长以及运营效率优化，CDMO核心产能长寿生产基地产能利用率的提升，带动毛利率的提升。2019年，公司毛利率同比增长4.38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；按服务的产品形态分别可划分为中间体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国内CDMO/CDMO行业的发展趋势，有利于全球制药企业加速其项目的快速上市，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本报告“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

	2019年	2018年	本年比上年增减	2017年
营业收入	1,551,298,762.27	1,184,863,256.32	30.93%	1,184,088,767.29
归属于上市公司股东的净利润	185,550,375.49	124,494,102.44	49.04%	107,449,932.43
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	162,088,354.80	72,047,777.52	124.97%	90,031,610.18
经营活动产生的现金流量净额	351,373,889.80	193,617,828.06	81.48%	290,958,495.84
基本每股收益（元/股）	0.35	0.26	34.62%	0.25
稀释每股收益（元/股）	0.35	0.26	34.62%	0.25
加权平均净资产收益率	6.25%	5.79%	增加 0.46 个百分点	8.12%
	2019年末	2018年末	本年末比上年末增减	2017年末
资产总额	3,955,481,924.55	4,374,440,875.14	-9.58%	2,848,065,907.57
归属于上市公司股东的净资产	3,066,684,114.86	2,883,151,787.64	6.37%	1,375,538,510.42

## (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	252,485,046.49	372,039,590.71	456,970,394.86	469,803,730.21
归属于上市公司股东的净利润	16,511,266.28	48,799,909.92	70,408,008.08	49,831,191.21
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	10,410,134.09	47,385,681.39	66,537,961.43	37,754,577.89
经营活动产生的现金流量净额	10,737,154.69	98,350,451.39	58,169,608.45	184,116,675.27

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

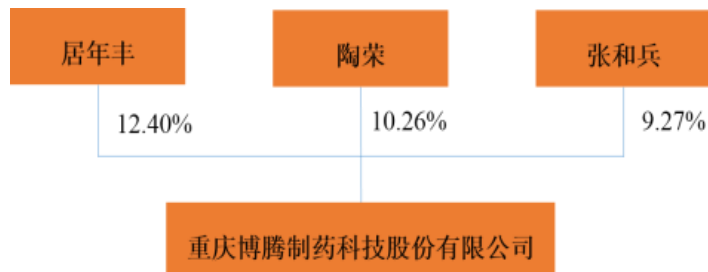
单位：股

报告期末普通股股东总数	17,752	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	40,611	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	54,487,506	质押	62,580,772	
陶荣	境内自然人	10.26%	55,662,506	41,746,879	质押	46,851,997	
张和兵	境内自然人	9.27%	50,319,282		质押	4,671,398	
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	2.99%	16,250,000				
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				
重庆博腾制药科技股份有限公司回购专用证券账户	境内非国有法人	1.20%	6,515,013				
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.18%	6,413,250				
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。						

## (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

□ 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

在致力于建立全球领先的制药服务平台,让新药更快惠及更多患者的愿景指引下,在董事会和经营管理层的合力领导下,2019年,公司聚焦于“技术领先+服务领先”这一战略发展思路,确保2019年度经营计划得到有力执行: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。经过近两年持续且深入地推进CDMO业务战略转型,公司重回快速发展的轨道,为公司未来十年价值创造、价值实现打下坚实基础。

我们欣喜地看到原有部分核心客户及核心产品需求波动带给公司业绩的不确定性因素已经消除,公司初步完成了面向全球各类客户的营销体系建设,形成了健康的全球七大市场单元拓展格局。2019年,公司为全球近200家制药企业和新药研发机构提供专业高效的CDMO服务,截至报告期末,公司累计服务客户数超400家。同时,公司正多措并举,重新定义“制药服务平台”、“一体化的CDMO业务模式”、“广度+深度的客户管线”、“高增长和高质量的产品管线”、“绿色且前沿的技术平台”、“不断精进的运营管理效率”、“以人才为本的人才战略”等经营理念和商业实践。

报告期内,公司实现营业收入15.51亿元,较去年同期增长30.93%。主要原因是:(1)在营销转型方面,公司客户服务触角更加多元和广阔,业务订单不断增加,项目管线更加丰富;(2)业务模式升级策略持续推进,其中CRO业务实现收入突破4.91亿元,同比增长65.86%,占公司营业总收入的比重提升至31.67%;CMO业务实现收入10.27亿元,同比增长21.05%,占公司营业总收入的66.19%。

报告期内,公司实现归属于上市公司股东的净利润1.86亿元,同比增长49.04%。一方面,订单增加、销售收入增长直接带动公司净利润的增长。此外,随着订单的增长和公司运营管理水平的不断优化,公司产能利用率,尤其是作为CDMO核心产能的长寿生产基地产能利用率的提升,对公司整体毛利率水平提升起到了积极影响。2019年,公司整体毛利率为37.84%,较去年同期提升4.38个百分点;净利润率提升至11.58%,较去年同期提升2.17个百分点。此外,公司经营活动产生的现金流量净额3.51亿元,较上年同期大幅增长81.48%,充分反映出公司整体盈利能力水平和持续经营能力的提升。

2019年,是公司原料药CDMO业务、制剂CDMO业务、生物CDMO业务“三驾马车”合力前行的开局之年。在新业务布局上,2019年8月,公司投资8,000万元成立重庆博腾药业有限公司,开始布局制剂CDMO业务。截至报告期末,公司持有博腾药业80%的股权。2019年11月,公司通过全资子公司博腾生物研究院增资苏州博腾生物,将苏州博腾生物并入公司合并报表范围。截至报告期末,博腾生物研究院持有苏州博腾生物63.57%的股权。苏州博腾生物和博腾药业作为公司未来三年重点发展的生物CDMO业务及制剂CDMO业务的承接主体,战略意义重大,但基于两个新业务平台当前仍处于布局初期,报告期内减少公司合并报表净利润约1,096万元。同时,为保留和激励核心人才,2019年公司实施了股权激励计划,增加公司管理费约1,069万元。在剔除新业务和实施股权激励带来的影响后,2019年公司原有的原料药CDMO业务共计实现归属于上市公司股东的净利润为2.07亿元,同比增加66.33%。

2019年,公司持续围绕“服务平台战略模式、营销转型、发展工艺化学CRO、产品升级、建设技术平台、提升交付能力”等六大核心举措有序开展工作,伴随着各项举措的深入推进,公司实现了上市5年以来最好的营业收入和净利润水平。

## (1) 完成“夯实当下+投资未来”的战略布局,形成“原料药CDMO业务+制剂CDMO业务+生物CDMO业务”的业务矩阵

经过近15年的业务发展,以及近三年的战略转型,公司原料药CDMO业务发展体系相对成熟稳定,公司具备该业务完善的价值创造链,在市场开发、研发、生产、技术、项目管理、EHS管理、质量体系管理等方面积累了优秀的行业经验和能力储备,原料药CDMO业务已经成为公司当前成熟稳定并保持高速发展的业务。除此以外,公司的两大新业务板块也在报告期

内初步完成早期布局。

首先，生物CDMO业务的战略定位为“重点发展基因和细胞疗法，兼顾抗体的CDMO服务”，研发中心和工厂一期规划落地苏州。报告期内，公司已经完成核心中高层团队的招募，建立了差异化的竞争战略，初步建立了业务开拓和运营管理体系，启动了实验室和临床中试车间的装修工作，正在积极开拓客户及潜在市场。公司预计2020年第三季度上述研发生产设施将投入使用。

其次，报告期内公司启动了制剂CDMO业务的战略布局。公司将在中美两地同时布局制剂服务，借助J-STAR在北美的技术优势和人才优势，启动J-STAR制剂实验室的建设，并发展复杂制剂的研发能力。同时，国内已完成关键人才的招募、战略和技术规划的制订，并快速启动实验室的布局和建设，同步开始中试车间的设计和建设，以期尽快实现具备为客户提供制剂开发以及生产服务的能力。

### (2) “技术领先+服务领先”的CDMO战略转型持续推进，原料药CDMO业务稳定增长

2019年，伴随着公司战略转型的深入推进，公司服务的客户和产品更加多元化，公司原料药CDMO业务和CRO业务均取得高质增长。2019年，公司CDMO业务实现收入10.27亿元，同比增长21.05%。一方面，公司传统商业化品种保持基本稳定；另一方面，来自公司“5大”客户商业化产品的需求增长带动CDMO业务的增长。公司CRO业务实现收入4.91亿元，同比增长65.86%，CRO业务占公司营业总收入的比重提升至31.67%。CRO业务中，中国团队实现收入2.97亿元，同比增长80.93%；美国J-STAR团队实现收入1.94亿元，同比增长47.07%。报告期内，公司CRO业务中国团队共计实现交付187个产品，其中，130个来自国外客户，57个来自国内客户。

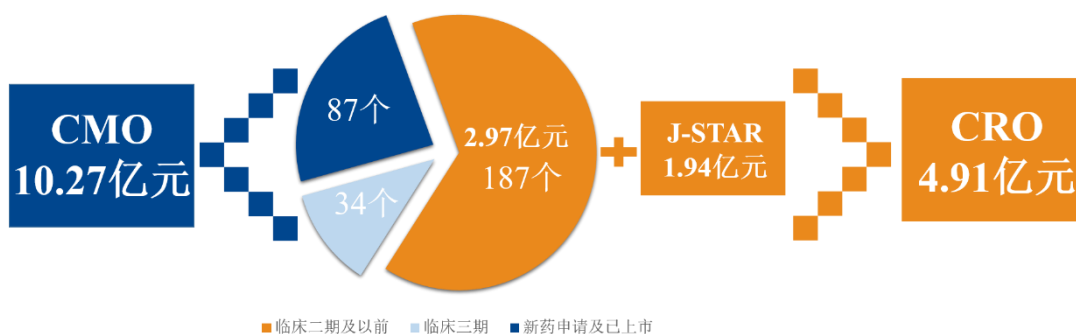


图3：2019年主营业务收入构成（按业务板块）

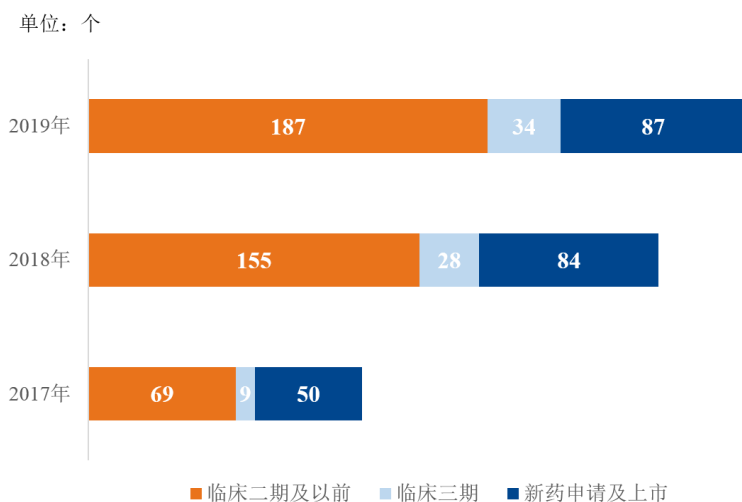


图4：服务产品数

### (3) 客户及产品管线发展持续呈现均衡发展态势，业务抗风险能力提升

公司拥有广度覆盖和深度绑定的客户管线，当前公司已与全球超过400家客户建立了业务联系。报告期内，公司进一步强化“北美+欧洲+亚太”市场营销工作，持续培育业务管线，并形成了全球七大市场单元。在新客户和新市场的业务拓展层面，报告期内，公司继续加大市场推广力度，持续引入新客户和新产品，尤其是加强在美国市场、中国市场等公司年度计划中目标市场的渗透率。2019年，公司接受客户审计及访问共计309次，客户访问频率再创新高。

2019年，公司国内团队服务客户数（仅包括有订单客户）134家，J-STAR团队服务客户数67家，较过去两年保持持续增长态势（详见图5、图6）。公司前十大客户的销售占比为58%，比2018年度下降3个百分点，客户占比更加均衡（详见图7）。

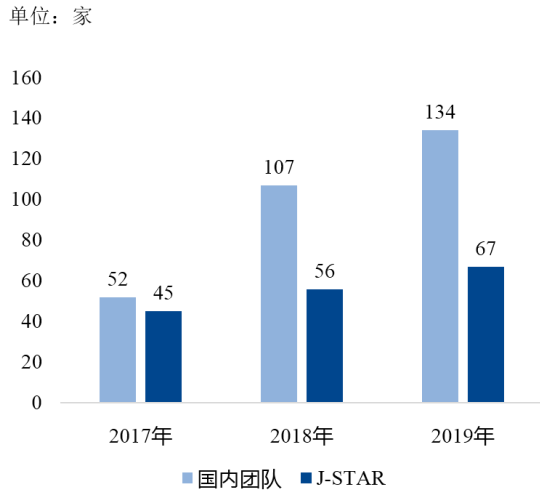


图5：服务客户数

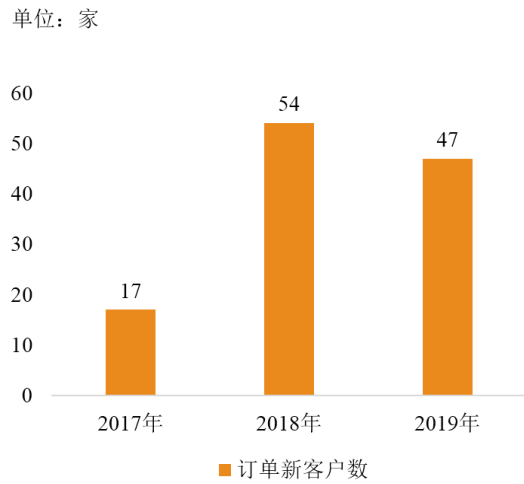


图6：新客户数

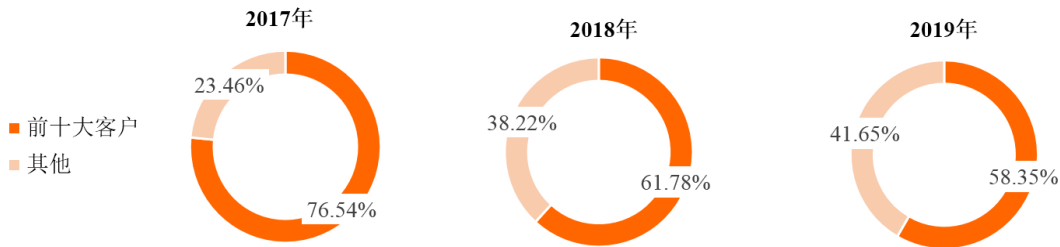


图7：前十大客户集中度

产品管线层面，2019年，公司获得新询盘548个（其中152个产品订单在报告期内已确认）。公司创新药活跃项目数（不含J-STAR）增长至384个，分布在不同的临床阶段，其中临床前和临床一期233个，临床二期49个，临床三期47个，NDA新药申请6个，商业化49个。报告期内，随着产品管线的丰富，公司前十大产品占比34%，比2018年度下降约14个百分点，公司大产品波动和集中风险进一步降低（详见图8）。

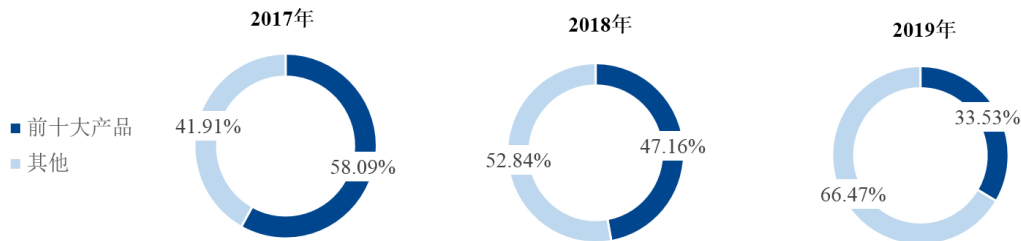


图8：前十大产品集中度

**(4) 产品持续向原料药升级，并逐渐成为公司核心增长业务之一**

2019年，公司服务原料药产品数68个，原料药产品实现收入9,779万元，同比增长14%。尽管当前公司服务的原料药产品主要处于临床早期，但从原料药管线可以看出，公司目前服务的原料药产品中2020年预计有6个将进入验证阶段。报告期内，公司持续开展地瑞那韦原料药的注册和技术转移工作，并取得世界卫生组织(WHO)的注册备案号以及美国注册备案号。在原料药能力建设方面，公司通过专业人才招聘及培训，设施设备的匹配性专项计划，梳理搭建独立的项目管理体系，GMP能力和药政体系的能力建设等综合措施持续提升公司在原料药方面的团队能力、设备能力和体系能力，以持续动态匹配公司的产品升级的策略。



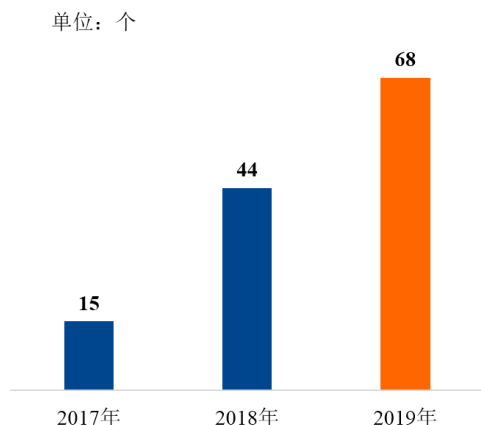


图9：API产品数

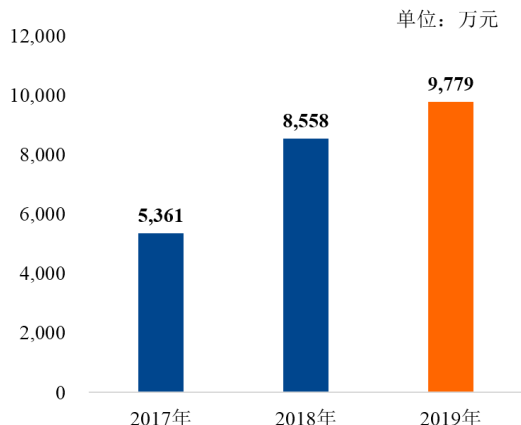


图10：API收入变动

#### (5) 保持高研发投入，持续提升一体化技术平台能力

报告期内，公司研发投入1.23亿元，占营业收入的7.90%，研发投入较2018年增长60.84%。截至报告期末，公司在上海、重庆、成都和美国新泽西等地拥有合成、分析、氢化、公斤级、安全研究、生物催化、结晶、流体化学等各类实验室70余个，在建（规划）实验室8个。实验室建设的投入是支撑公司CDMO战略转型的基础资源配置，随着实验室规模的不断扩大、研发团队效率和规模的逐步提升，我们预期公司能够更好地抓住市场机遇布局未来业务管线。

在技术领域，公司在2018年打下的良好基础上，围绕“人才、工具、知识技能”三大核心要素建立和提升在各个技术领域的的能力，实现了多个里程碑，并建立了以结晶技术和生物催化技术为代表的一体化技术平台能力。2019年，技术平台承接与结晶、生物催化、连续反应和SFC相关的项目达80余个，有力支持公司业务，尤其是CRO业务和原料药业务的快速发展。

结晶技术方面，博腾医药结晶中心（CfPC）扩建到24人规模，实现中美两地良好的协同发展。在美国新泽西，依托J-STAR的平台，结晶中心汇集了拥有丰富行业经验、交叉学科知识以及细分领域专家的研发成员，形成了具有技术协同和组织协同的高效工作团队。2019年，该团队为28个北美客户和一个中国客户提供了高质量的技术解决方案。在中国上海，依托上海研发中心的结晶实验室，结晶中心重点从团队搭建、设备升级、技术发展和业务拓展等方面开展工作。2019年，上海团队承接了晶型筛选、盐筛选、共晶筛选、结晶工艺开发、单晶解析等结晶相关项目34个。值得一提的是，今年在与某知名跨国制药公司合作的第一个结晶筛选项目中，因团队超过客户期望的出色表现，得到客户的高度认可，随即获得该客户长期的结晶FTE合作机会。

生物催化技术方面，公司通过与Codexis自2018年建立的战略合作，快速建立酶催化能力。2019年，公司分子生物学实验室投入使用，具备了酶开发能力，自有酶库不断丰富；引进高通量筛选设备，强化了筛选能力。公司现有逾两千种可供筛选的酶，涵盖小分子合成路线中如手性化合物合成、脱卤、拆分等关键步骤；多联装发酵罐到位，增强了发酵工艺优化能力。2019年，重庆发酵中试实验室也已建设完成，5升、20升和300升发酵罐陆续上线运行，具备了从克级到公斤级酶粉制备能力，可以满足中试规模及以下的化学品生产需求。至此，短短一年半之内，公司与Codexis的战略合作取得了里程碑式的进展，在生物催化领域已经具备了完善的酶开发、筛选、发酵和应用的生物催化技术能力。2019年，公司生物催化团队承接生物催化项目38个。

#### (6) 精益运营，运营效率持续提升

2019年，公司把提升运营效率和管理效率作为重要工作之一，公司研发效率和生产效率均实现有效提升。2019年公司CRO研发效率提升0.3人/周/步（即完成每步化学反应相应减少0.3人/周的项目时间）。生产效率方面，伴随着公司业务的积极向好局势，公司长寿生产基地全年综合产能利用率大幅提升约19个百分点，每周生产批次数量较2018年提升约53%。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。同时，公司长寿和江西东邦两大生产基地通过优化排产，提升设备匹配性，改进商业化产品技术和工艺等管理措施，以期持续提升运营效率。

#### (7) 加强组织能力和人才培养，匹配业务发展，推出千万股股权激励方案

2019年，公司在加快推进业务转型的同时，持续加强高绩效人才团队、组织能力的建设，以匹配公司不断发展的业务需求，继续推进项目管理、人力资源、财务、内控等管理系统的提升，提升公司综合运营管理水平。为健全公司长效激励机制，吸引和保留人才，充分调动核心骨干及中高层管理者的积极性，提升公司市场竞争力，公司于2019年7月推出对中高层管理人员及核心业务骨干的股权激励计划，旨在促进各方共同关注公司的长远利益和发展目标。

#### (8) 持续引入具有国际视野和行业背景的本土及海外优秀高级人才

伴随着公司业务的积极向好发展，以及公司生物CDMO业务和制剂CDMO业务的布局，公司对于优秀的专业人才的需求不断提升。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。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，CDMO企业需要具备多学科、高技术、多层次的业务团队。近年来，公司也通过推出“人才星工厂”系列计划，培养和储备支持公司战略落地的执行者和管理者。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。2019年，公司员工总数达到2,077人，员工总数净增加435人，增加人员中29%为研发技术人员，硕士以上占比达20%。

## 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	1,026,775,654.96	418,835,545.28	40.79%	21.05%	42.13%	增加 6.05 个百分点
临床早期业务	491,289,239.04	178,897,246.38	36.41%	65.86%	88.69%	增加 4.40 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、面临暂停上市和终止上市情况

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

根据财政部于2017年3月31日修订的《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》（财会〔2017〕7号）、于2019年4月30日发布的《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6号）的要求，公司于2019年7月29日召开第四届董事会第七次临时会议，审议通过《关于公司会计政策变更的议案》，同意公司自2019年1月1日起执行新金融工具企业会计准则，同意公司按照该文件规定的一般企业财务报表格式（适用于尚未执行新金融准则和新收入准则的企业）采用追溯调整法编制2019年度财务报表。具体内容请见公司2019年7月31日于巨潮资讯网披露的《关于公司会计政策变更的公告》（公告编号：2019-062号）。

### (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

根据《企业会计准则第28号——会计政策、会计估计变更和差错更正》及中国证监会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第19号——财务信息的更正及相关披露》等相关规定，公司于2019年10月30日召开第四届董事会第九次临时会议、第四届监事会第七次临时会议，审议通过《关于2018年实际控制人非经营性占用公司资金事项对公司2018年半年度报告及第三季度报告进行会计差错更正的议案》，同意公司对2018年半年度报告、2018年第三季度报告中涉及的相关财务数据作为会计差错进行更正。具体内容请见公司同日于巨潮资讯网发布的《关于2018年实际控制人非经营性占用公司资金事项对公司2018年半年度报告及第三季度报告进行会计差错更正的公告》（公告编号：2019-083号）、《2018年半年度报告摘要（更新后）》（公告编号：2019-084号）、《2018年半年度报告（更新后）》、《2018年第三季度报告全文（更新后）》。

### (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

1) 报告期内，为实现公司建立一站式制药服务平台的战略目标，布局制剂CDMO业务，增强公司的综合竞争力，公司于2019年7月29日召开第四届董事会第七次临时会议审议通过《关于拟设立子公司的议案》，同意公司以自有资金人民币8,000万元与重庆博瑞林特生物科技合伙企业（有限合伙）共同投资成立重庆博腾药业有限公司，公司持股80%。2019年8月29日，

该控股子公司的工商登记注册手续办理完毕，重庆博腾药业有限公司并入公司合并报表范围。

2) 报告期内，为促进公司生物CDMO业务发展，公司于2019年11月15日召开第四届董事会第十一次临时会议审议通过《关于全资子公司重庆博腾生物医学研究院有限公司增资控股苏州博腾生物制药有限公司的议案》，同意公司全资子公司博腾生物研究院向苏州博腾生物增资人民币2,000万元。本次增资工商变更登记手续已办理完毕，博腾生物研究院持有苏州博腾生物63.57%的股权，苏州博腾生物并入公司合并报表范围。