

证券代码：300363

证券简称：博腾股份

公告编号：2019-084 号

重庆博腾制药科技股份有限公司

2018 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。

公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

所有董事均亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	509,970,313.36	593,249,401.77	-14.04%
归属于上市公司股东的净利润（元）	30,717,942.65	59,611,993.06	-48.47%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损	8,491,711.03	57,739,857.34	-85.29%

益后的净利润（元）			
经营活动产生的现金流量净额（元）	-12,179,891.78	276,590,681.80	-104.14%
基本每股收益（元/股）	0.07	0.14	-50.00%
稀释每股收益（元/股）	0.07	0.14	-50.00%
加权平均净资产收益率	2.23%	4.57%	减少 2.34 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）	4,636,512,098.92	2,848,065,907.57	62.80%
归属于上市公司股东的净资产（元）	2,858,732,069.80	1,375,538,510.42	107.83%

3、公司股东数量及持股情况

报告期末股东总数	18,946	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	15.71%	85,552,865	85,552,965		
居年丰	境内自然人	13.34%	72,650,008	54,487,506	质押	58,898,998
张和兵	境内自然人	10.22%	55,662,507		质押	55,281,991
陶荣	境内自然人	10.22%	55,662,506	41,746,879	质押	45,452,697
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	5.05%	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	4.85%	26,392,251	26,392,251		
徐爱武	境内自然人	1.64%	8,933,133	8,933,133	质押	1,815,999
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	8,054,884		
QING SHAO	境外自然人	1.26%	6,875,000			
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）为华泰瑞联基金管理有限公司管理的有限合伙企业，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）	无					

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

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在半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

自 2017 年下半年公司确立“营销转型、产品升级、发展工艺化学 CRO”的战略举措以来，2018 年作为公司战略升级转型的第一个完整年度，报告期内公司董事会及管理层带领全体员工从上至下坚定地执行上述战略举措，并取得了不错的进展。在营销转型方面，面对大客户核心产品的持续波动，公司转变市场推广策略，积极与全球前 50 大制药公司及中美的中小生物制药公司建立业务联系，开展业务合作，进一步拓展公司客户广度和合作深度，一定程度抵消由于大客户大产品需求波动给公司整体业绩带来的负面影响。在产品升级方面，公司积极加强 GMP 体系建设和团队能力提升，公司 API 新项目、在研项目及交付项目数同比实现较大提升，在此基础上，公司正逐步建立良好的 API 研发及生产交付记录，进一步增强后续 API 业务开发能力。在 CRO 业务拓展方面，公司从市场、人才、资源组织及技术层面都给与了前所未有的投入和重视，CRO 业务得到快速发展，在增加公司临床早期业务收入的同时，也使公司更早期介入项目研发，丰富公司产品管线，增加项目粘性，为客户提供更广泛的一体化服务体验。

2018 年上半年，公司实现营业收入 5.10 亿元，较上年同期下降 14%，实现归属于上市公司股东的净利润 3,071.79 万元，较上年同期减少 48%。报告期内，公司经营业绩出现较大波动的主要原因如下：（1）核心客户核心产品市场终端需求减少，以及客户备货策略调整的持续影响，公司销售收入下滑约 2 亿元；同时，得益于公司其他重要客户、新客户临床三期及上市阶段产品的持续稳定需求，以及中小客户的持续开发，在一定程度上抵消了前述核心产品下滑对公司销售收入的负面影响；

（2）销售收入下滑，公司产能阶段性利用不足，导致公司整体毛利率下降 3.67 个百分点。

2018 年上半年，公司荣获“中国医药外包 20 强”及“国际市场优质供应商与合作伙伴”的称号；同时，作为 API 结晶技术领域的行业翘楚，公司美国 CRO 平台 J-STAR 亮相 2018 年年度亚太药物研发领袖峰会，并在会上就公司在结晶技术方面的成功案例作分享。

2018 年上半年，公司开展的各项工作具体如下：

（1）CRO+CMO 业务引擎双轮驱动格局奠定，战略转型势在必得

自公司确立“建立全球领先的制药服务平台，让新药更快惠及更多患者”的长期战略目标以来，公司通过自身能力建设及开放合作不断巩固 CRO+CMO 双轮引擎驱动的业务模式。其中，CMO 业务作为公司长期以来的核心业务板块，主要是为临床三期及上市阶段的药物提供定制研发及生产服务。报告期内，公司 CMO 业务实现销售收入 3.52 亿元，占公司销售总收入的 69%，较上年同期下滑约 27%，变动的主要原因如下：一方面，面对核心客户核心产品的持续波动，公司 CMO 业务短期内继续承压，销售收入同比下滑约 2 亿元；另一方面，得益于辉瑞、诺华、勃林格殷格翰以及其他新客户临床三期及上市阶段产品的持续稳定需求，以及中小客户的持续开发，公司 CMO 业务客户结构、产品管线正朝着更加均衡、更加持续稳定的方向不断优化。

与此同时，基于 2017 年的 CRO 业务模式探索成果，作为公司新增长引擎的 CRO 业务板块在 2018 年上半年取得了更为突出的进展。目前，公司已形成中国 CRO 业务中心和美国 J-STAR 中心两大 CRO 业务阵营，主要是为客户临床前、临床一期及临床二期的产品提供定制研发服务。报告期内，公司 CRO 业务实现销售收入约 1.39 亿元，占公司销售总收入的 27%，较上年同期增长约 136%。其中，中国 CRO 业务中心实现销售收入同比增长约 157%，主要得益于公司业务模式升级、战略经营思路的调整及国内医药政策及行业环境的改善。自 2017 年下半年以来，公司开始通过赋能研发中心、业务制度及流程的再设计再梳理、技术品牌推广、人才引进和团队建设等工作着力发展公司 CRO 业务，中国 CRO 业务中心主要是通过重庆研发中心及上海研发中心组织承接，主要对接来自中国、欧洲及北美客户的临床二期及以前的创新药定制研发需求。

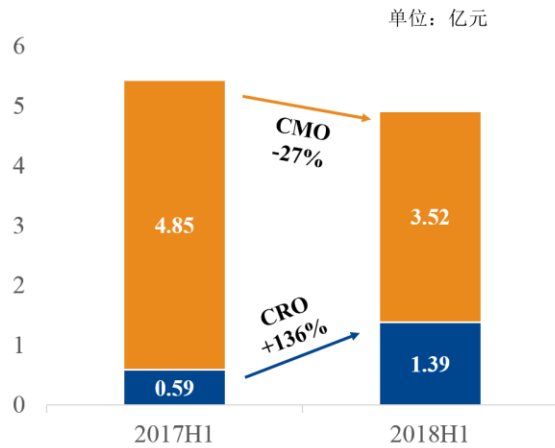


图 1: CMO 及 CRO 业务收入变动

作为公司新的业务增长点，CRO 业务模式的建立和业务的持续拓展意义重大。一方面它可以有效弥补公司 CMO 客户集中度高和波动给公司业务带来的不确定性，另一方面它的发展将更加优化公司的业务组合、产品管线以及长期抗风险能力。我们欣慰地看到公司报告期内 CRO 业务取得了不错的开局，进一步强化和验证了公司对行业的判断和战略的信心，未来 CRO+CMO 两大业务模块的平衡发展和互为补充将为公司可持续发展提供强有力的保障。

(2) 营销转型取得系统性进展，客户实现广度和深度拓展，促进业务转型

2018 年上半年，公司继续深耕大客户开发，力求增加大客户的合作深度；同时，着力培育中小客户，弥补大客户集中带来的业务波动风险。围绕“3+5+N”的客户群，在整个营销转型工作中，公司坚持“保持存量，开发增量”的原则，一方面对现有客户群体采取开发“增量项目”的形式加深合作，另一方面转变经营思路，拓展更多“增量客户”的“增量项目”。

报告期内，公司继续保持在现有大客户推广及合作方面的突出优势，继续加强与公司“3+5”客户阵营的高阶对话，持续为大客户提供使其满意的服务。在保证现有 CMO 业务稳定开展的同时，积极与客户探讨新业务（如 CRO 业务）合作机会，展现公司一体化的定制服务能力。

此外，公司持续加快培育中小客户，扩大客户广度。通过增加商务开发团队人员、多渠道引流以及技术品牌推广的系统性举措积极推进营销转型工作。截至报告期末，公司累计与全球 162 家（不含 J-STAR）客户建立业务联系，较今年年初增加 55 家，在报告期内有具体业务合作的共 64 家。在客户拓展中，来自北美市场以及中国市场的客户需求表现尤为活跃，上述客户主要以 CRO 业务和 API 业务需求为主，是公司 CRO 业务收入的主要贡献者，也是公司实现“早介入，深绑定”的项目来源。报告期内，公司与海步医药合作的拉科酰胺（Lacosamide）原料药项目完成交付，公司作为 API 注册生产供应商承接的首个 MAH 项目顺利落地；公司与华森制药签署《药物开发战略合作框架协议》，双方将在未来就药物研发、生产、销售、药物生产周期管理及 MAH 申报等环节开展全方位合作，截至报告期末，双方已有询盘项目正在洽谈中。

(3) API 产品升级见成效，业务和项目储备呈现良好发展势头

产品升级是公司今年三大战略举措之一，API 系统能力及 API 业务机会是衡量该战略举措的两大核心标准。

在 API 系统能力建设方面，2018 年上半年，公司强化 API 团队能力建设，引进多名中高层管理人员和专业技术人才；其次，公司加强 API 硬件能力投入，公司位于上海研发中心的 API 结晶实验室于 4 月建成并投入使用，公司对 API 合成实验室能力以及 GMP 分析实验室能力进行针对性提升；此外，公司持续提升 API 生产运营效率和项目承接能力，梳理完善 API 业务报价及业务流程。

在 API 业务机会方面，今年上半年公司 API 累计项目数达到 32 个，其中 19 个为新立项定制项目，同比实现大幅增长。该类业务一方面呈现高壁垒、反应步数多、高附加值的特点，另一方面由于 70% 以上的项目处于临床二期及以前，伴随着客户项目的生命周期，部分产品未来具有潜在的增长空间。2018 年 3 月，公司成功中标中国药研创新药 NIP16-002 原料药委托生产项目。同月，公司与强生旗下医药全资子公司签署关于地瑞拉韦原料药于 100 多个国家的销售授权和技术转移合同，具有里程碑意义，向业界证明公司具备商业化 API 的定制服务能力。目前，公司已完成工艺验证，预计于今年第四季度向世界卫生组织（WHO）提交申报资料。

经过今年上半年的运行，公司 API 产品升级的举措与 CRO 业务举措互为促进，推动公司实现从早期开始为客户提供一站式的定制研发生产服务，帮助提升药物开发效率。

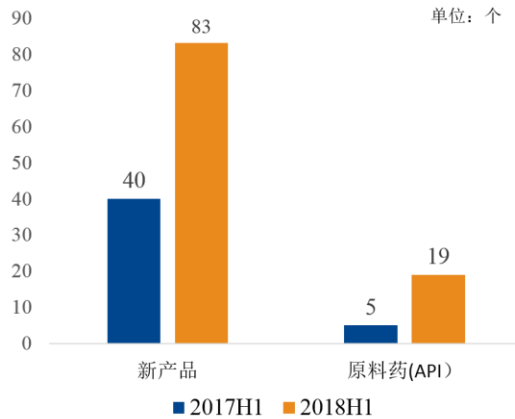


图 2: 新产品引入情况

(4) 确立核心技术为先的 CRO 业务战略举措, 成就创新药技术平台服务优势

为顺应业务模式的升级转型, 报告期内, 公司不断加强研发体系的团队建设和技术能力建设。

研发体系是公司 CRO 业务的主力军, 加强研发体系组织建设势在必行。截至报告期末, 公司研发团队人员增加至 275 人, 获得包括首席技术官在内的海内外十余名高级研发技术和管理人才的加入。同时, 根据业务转型需要, 公司对研发团队重新进行资源配置和激励机制, 设置研发人员的人均年产出效率指标, 落地以研发体系项目制交付为主的 CRO 业务模式。在公司管理层和全体员工的努力下, 上述举措在实际运行中得以顺利推进和优化, 并不断靠近行业最佳实践标准, 从人才组织、资源配置以及绩效考核方面为公司 CRO 业务模式的建立构建上层建筑和业务逻辑。

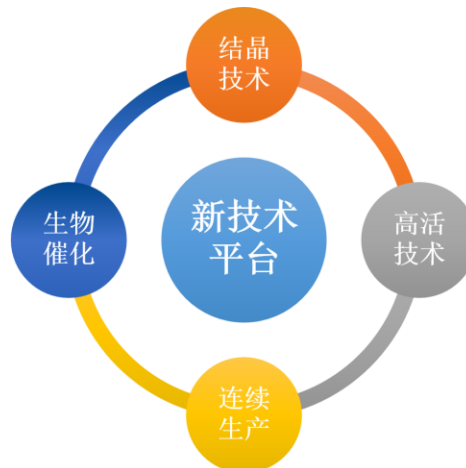


图 3: 新技术平台

构建一体化的技术服务平台对于公司为客户提供全方面且富有竞争力的服务至关重要。结合公司以往在手性技术、高能量化学合成技术以及密闭生产工程技术的传统优势, 公司继续在高活技术、结晶技术、生物催化技术、连续生产技术等四大核心技术领域进行投入布局。截至报告期末, 在自我技术平台搭建方面, 公司的高活性技术实验室、结晶实验室、连续反应实验室已经完成交付并投入正常使用, 支持项目交付。在对外合作方面, 公司于 2018 年 4 月宣布与全球领先的生物催化技术公司 Codexis 开展战略合作, 公司获得 Codexis 全球领先的生物催化技术独家 CDMO 授权, 获得生物催化剂库、高通量筛选及酶生产技术, 以此支持公司为客户提供全面的生物催化解决方案。截至本报告期末, 公司自建的酶催化实验室基础工程已经完成, 目前正在进行设备安装, 预计今年十月底开始承接具体项目。

(5) 持续打造博腾高绩效团队和奋斗者文化

在战略转型过程中, 公司加强对企业文化和价值观的进一步澄清、梳理和宣导, 借助企业转型升级、变革的机会赋能团队中的奋斗者。报告期内, 公司持续开展针对中高层人才发展的“启明星计划”2 期项目, 通过实际业务和理论学习相结合的方式, 为公司未来业务发展及经营培养更多的核心骨干人才, 进一步提升公司现有中高层管理团队的领导力。与此同时, 公司也启动了针对新进人才的“未来星计划”, 旨在培养和塑造一只高潜力、高活力的执行团队, 从而形成有格局、有高度、有责任、懂专业、会执行、持续奋斗的立体式人才队伍。

(6) 非公开发行工作圆满收官, 引入长期战略股东, 赋能公司长远稳健发展

报告期内, 公司顺利完成了 14.868 亿元的再融资工作, 获得重庆两江新区产业发展集团有限公司及华泰瑞联基金管理有限公司的战略投资, 公司股东架构和治理结构得以优化, 资产负债情况得以改善, 提升公司现金流和偿债能力。此次再融资的顺利完成, 有利于公司获得足够的资本, 支持公司进入生物药 CDMO 等新业务的发展, 建成端到端的制药服务平台。

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

适用 不适用

(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