

证券代码：688222

证券简称：成都先导

成都先导药物开发股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2021年3月)

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	2021年3月3日（现场调研）： 首创证券、怀新投资、明达资产、博永投资、上海医药集团四川分公司 2021年3月16日（分析师会议、电话会议）： 兴全基金 2021年3月25日（现场调研、电话会议）： 中信建投、博远基金、国都证券、翀云投资、平安证券
时间	2021年3月3日、2021年3月16日、2021年3月25日
参会方式	现场调研、电话会议
上市公司接待人员姓名	2021年3月3日： 董事会秘书：耿世伟 证券事务代表：朱蕾 2021年3月16日： 董事会秘书：耿世伟 证券事务代表：朱蕾 2021年3月25日： 董事会秘书：耿世伟 证券事务代表：朱蕾
投资者关系活动	一、公司介绍环节

<p>主要内容介绍</p>	<p>成都先导成立于 2012 年，是一家从事新药研发的快速发展的生物技术公司。由英国皇家化学学会会士 JIN LI（李进）博士归国后携国内外多位生物、化学等领域专家共同创建。公司总部坐落于四川成都天府国际生物城，拥有近 2 万平米的研发基地，在英国剑桥、美国休斯顿设有子公司。</p> <p>成都先导为小分子及核酸新药发现与优化建立了一个国际领先的，以 DNA 编码化合物库的设计、合成和筛选（DEL），以及基于分子片段和三维结构信息的药物设计（FBDD/SBDD）为核心的技术平台。目前，公司基于数百种不同的骨架结构，已经完成 5,000 亿种结构全新、具有多样性和类药性的 DNA 编码化合物的合成，并且已有多个案例证实了其针对已知生物靶点和新兴生物靶点筛选苗头化合物的能力。公司能够提供一整套从靶基因到新药临床试验申请阶段的研发服务，覆盖范围包括重组蛋白表达纯化、结构生物学、计算化学与药物化学、生物化学和生物物理学、细胞生物学、体内药理学、药代动力学、药学研究等。</p> <p>公司核心技术——DEL 的设计、合成与筛选，属于早期药物发现领域的创新性热点方向之一，与传统的高通量筛选（HTS）相比具有明显的优势，可以以较低的成本、很少的化学污染，在较短的时间内建立起规模巨大的小分子实体化合物库，并通过潜在治疗靶点筛选和分子优化而得到先导化合物。公司经过 9 年时间的发展和积累，在对外提供研发服务的同时，通过自主创新研究已开发出二十余个处于临床前不同阶段的内部新药项目。公司于 2020 年并购了位于英国剑桥的 Vernalis（R&D）公司，该公司是 FBDD/SBDD 技术的领先者。</p> <p>成都先导业务模式灵活，范围从基于单一功能的服务</p>
---------------	--

(FFS, 如, 蛋白表达与纯化, 结构生物学, 生物信息学, 计算化学, 药物化学, 核酸及有机合成, 分析化学, 生物物理, 细胞生物学, 药代, 药效等), DEL 筛选, DEL 设计, 合成及表征, 整合式药物发现项目, 风险分担项目, 合资企业到项目转让许可。作为亚洲首家拥有全球最大的 DNA 编码小分子实体化合物库之一的药物发现领域研发公司, 成都先导业务遍布北美、欧洲、亚洲、非洲及澳大利亚等, 现已与多家国际著名制药公司、生物技术公司、化学公司、基金会以及科研机构建立合作, 致力于新药的发现与应用。公司致力于成为植根中国、放眼全球的创新药物“种子库”和新药创制“新引擎”。

二、问答环节

1、问题：2020 年因为疫情影响，订单执行是受到了很多影响的，公司新签订单的情况是不是也受到很大的影响还是说其实表现还是不错的？

回答：公司订单分成两部分：

第一，公司本身的存量订单。公司已签订的合同中，很多合同有一定的执行期，比如和大药企签订的筛选合同通常会涵盖 2-3 年，在这期间逐个立项和实施，按执行实现结果阶段确认收入；而对于较大规模的定制库合同，通常也需要 2-3 年才能全部完成，按照合同每一阶段具体实施结果交付并确认收入。存量订单只会受到执行效率的影响，但可以为后续收入提供一定的合同基础。

第二，新签订单。公司的客户多来自于海外，2020 年由于疫情的影响，使得面对面业务交流难度增加。而公司相对大额的订单其研发过程比较复杂，存在大量实验验证环节和科学沟通的环节，从而使得签单难度增大。因为没法当面交流，工作的开展的确受到影响，

这些是客观的事实。所以，公司 2020 年应取得的新订单相比预期确实有所下降，但是公司也在调整自己的策略，在开发国际市场的同时，把更多的注意力调整到了开拓国内的平台。

2、问题：公司筛选的成功率和筛选的多样性是直接相关的吗？除了分子多样性之外，和其他哪些关键因素也会影响？

回答：首先，筛选成功率最直接相关的是第一统计口径是靶点，筛选的靶点的不同，差异会非常大。有的靶点之所以成为小分子的不可成药靶点，就是因为它在历史上用 HTS 或者其他方法都很难设计出来相应的可成药分子。同样，如果用 DEL 来做筛选的话，其本身的成功率也会受到影响。所以，用 DEL 的方法到底筛到什么样的靶点，各种不同的类别的靶点的成功率差异特别大。

第二是库设计与合成。同样的靶点用什么样的库做筛选能够让成功率变得更高？这跟 DNA 编码化合物库也很相关。针对不同的靶点都要能够产生好的结果，这上面的主要核心的要素之一便是库设计和合成。

第三是筛选的方法。方法常常会被很多公司忽视，但其实筛选的方法也很重要。建立的筛选模型怎么能够在庞大的分子库里面通过系统的方法针对不同的靶点筛选出来具有亲和力的小分子，在具体做实验过程中就会发现，这也是十分重要的一个维度。

第四是库本身的质量。设计什么样的分子才可能在实验结果中产生更好的成功率，这里的维度很多，多样性其实只是其中一个维度，并不是单一的某个维

度就一定很大程度影响成功率。还有其他的，比如分子是不是满足成药性原则，但是成药性原则其实也不完全能够覆盖所有的分子成药的考察的维度。

成都先导现在的筛选成功率整体水平在逐渐提升。衡量公司筛选成功率通常有两种维度，一是公司的确找到了有功能活性的小分子，二是公司对外转让项目的数量。总的来说，分子的可成药性是很重要的维度，另外还有分子多样性的问题——这是设计库的质量，化学合成的质量因素等等。

3、问题：公司近期也将自主研发的项目权益转让给白云山，此外还有近 20 个项目布局，在战略上更侧重创新药方向还是 CRO 方向？

回答：公司希望做到外部和内部项目的平衡。DEL 作为领先的药物发现平台，最终的目的是产生新分子实体，本身是产生 IP 的过程，筛选业务最后交付的也是分子结构，本质上和自有管线转让是相同的，只不过阶段比较早，所以价格也会低一些。成都先导有非常严格的靶点排他的机制，同一个靶点在 2-3 年的排他期只会给一个客户，自身也不会做。每年在新药上的投入会有一些的控制，先把基础打扎实，构建好转化平台。每年投入研发和收入也是有匹配平衡的。

4、问题：公司会接触很多最前沿的靶点，目前是否看到国内大药企或者中小企业对新靶点的偏好变得更强了？

回答：新靶点的立项和选择对于大药企和 Biotech 来说都会面临资源约束。相对来说，大药企研发能力和资金实力强、研发涉及的领域范围广，有资源探索更多

前沿的靶点。客户如果有需求的新靶点，公司会判定是否技术可行，是否符合排他原则，如果技术上不存在障碍，且与排他原则不冲突，公司就会接收并实施该项目。目前成都先导已经完成了近 200 个靶点的筛选，分布在 41 个类别，靶点的多样性很丰富，其中不乏众多传统“不可成药靶点”，一定程度上反映了客户的靶点研发方向。

5、问题：关于人员产能的情况，一个项目组的人员是否可以同时进行多个项目？公司的人员产能是不是会有规模优势？也就是说，公司之后每年想要达成项目数量不断增长的话，是不是只能依靠招更多的人来实现？

回答：首先不同的项目的人员配置是不一样的，成都先导有三个大的研发部门：第一，建库和定制库部分，每一个定制库的订单都会比较大，且人员独立性要求高，因此对每一个订单都会配置特别的人员，由专门管理的几个实验室系统来做。所以，如果有新的定制库订单，公司会对应配置专有人员。第二，筛选的项目由于更流程化，因此如果是做筛选项目的话，人员并不是线性增加的。第三，新药的研发因为涉及很多板块，比如药化、细胞实验、动物实验等，更多采取的是管线方的做法，即分散在各个业务板块去做，但是因为不同的项目只有相对固定的团队，一个团队可能接触到几个项目。因此如果增加管线的话，团队人员还会增加一些。所以三个不同的业务模式是不一样的。

总的来说，如果业务有较大的增长，团队人员会相应有所增加，但是研发能力的提升是最关键的，所以并不是单纯的线性比例。

6、问题：自主新药项目转让的价格如何确定？

回答：主要是基于以下几个要素：

1. 药物项目解决的未满足临床需求是什么，对应的治疗方案的市场前景如何；
2. 项目的临床数据或临床前的数据，包括与同类品种的对比，是否展示了更多的优势或差异化；
3. 还需要综合考虑项目后期的研发成功率和投入规模；
4. 客户对以上要素的评估和与自身研发计划的匹配程度。

7、问题：公司针对现有的管线有没有比较稳定的商业模式来确保这个板块的业务的可可持续发展？

回答：除 2020 年转让的 HG030 产品之外，成都先导目前自主在研新药项目约 20 项。

公司现在除了基于 DEL 的药物发现平台得到了工业界的广泛认可，还有承载和推进自研项目至 PCC 或临床阶段的转化平台正在不断的发展和强化，这将会不断贡献更多的新药项目。经过这些年的持续投入和建设，公司的新药转化平台已初具规模，包含了结构生物学、CADD、FBDD、药物化学、体内/体外生物评价体系、CMC、IND 申报等各个环节，覆盖从靶点-苗头化合物-先导化合物-临床前候选物的链段。特别是依托 DEL 作为药物发现平台高效产出高成药性新分子的能力，可持续为工业界输出新分子实体。

鉴于目前公司规模还较小，而新药项目的研发，特别是基于新机制、新靶点的新分子实体的研发，研发投入较大，成功率较低，给公司带来远期高收入的

	<p>可能性的同时也伴随着较大的投入风险。因而，在转化平台持续增强的过程中，公司将合理地控制研发预算，针对市场前景较好、项目质地较优、转化（进入临床阶段或对外转让）概率较大的项目进行重点推进。争取风险可控、有序地形成阶梯式的研发管线。因此，公司接下来的发展计划很重要的一个内容便是药物项目转化平台的增强，特别是夯实部分关键研发环节，从技术层面提高新分子实体的转化效率。在此基础上，根据公司的发展规模，增加自研新药的投入。在当前研发规模下，过去3年基本保持了每年一个IND或者对外转让的节奏，在上述条件达成和扩大投入的计划实施后，希望能为工业界的输出更多的处于临床早期或临床前研究的新分子实体。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年3月1日-2021年3月25日