



证券代码：300404

证券简称：博济医药

## 广州博济医药生物技术股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（投资者电话交流会）
参与单位名称及人员姓名	中信证券、广发证券、天风证券、上信资管、银河投资、广州金控、灏浚投资、常州投资集团、久银投资、瑞瀚资管、恒兆亿基金、长城财富、广东圆澄基金、华银天夏基金、广东瑞天、恒健投资、新兴产业投资基金、金融控股集团、纽富斯资管、中融国际信托、泉达投资、招商财富资管、财通基金
时间	2020年11月6日
地点	广州市开发区科学城南翔一路62号博济医药实验大楼2楼多功能会议厅
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：王廷春 副总经理、董事会秘书：韦芳群 副总经理、财务总监：欧秀清
投资者关系活动主要内容	<p>1、【问】过去几年公司发展较缓，什么时候能迎来高速发展期？</p> <p>【答】因政策影响，公司前期的发展受到了一定的影响，目前影响已经基本消除。自2017年开始，公司订单稳步回升，公司的营业收入稳步增长，但由于GLP实验室、科技园在建工程转固折旧费增加、高层次研发人才引进、研发费用增加以及推出股权激励计划，股份支付费用增加等，导致净利润规模未能实现同步增长。</p> <p>随着前期投入开始产生收益，公司的业绩已逐步回升，特别</p>

今年公司临床前业务增长较大，全国获得 GLP 资质认证的安评机构就 30 多家，我们相信 GLP 后期会成为新的利润增长点。科技园目前也已经在承接临床试验用药的生产，很快会实现盈亏平衡，并产生效益。

2、【问】公司在承接创新药、生物制药做了什么准备？

【答】近几年国家推出的创新药的政策，鼓励医药企业研发创新药，大部分创新药前几年处在药学研究、药物评价等临床前研发阶段，目前逐步进入临床试验的阶段，这对于以临床试验为主的 CRO 公司来说是很大的机会。临床研究服务是公司最具竞争力的业务，公司这几年加大力度引入创新药方面的人才，已从仿制药研发服务为主转变为以创新药研发服务为主的 CRO 公司，除少量 BE 试验外，公司目前在研的大临床项目主要以 1 类创新药和改良型新药为主。

此外，公司在增城科技园建设的 CDMO 平台，目前已经建成符合 GMP 标准的口服固体车间、中药提取车间、化学原料药车间，目前在建的还有单剂量滴眼液的生产线，创新药研发增加，除了带来 CRO 订单外，也同步带动 CDMO 业务的快速增长，我们已经做好承接相关药品中试研发生产的准备。

3、【问】生物药的 CDMO 上面是否有竞争力。

【答】博济医药 CDMO 目前主要方向为小分子化学药。

4、【问】公司今年技术成果转化服务收入变动较大，这块业务是否会成为公司未来的增长爆发点？

【答】公司今年技术成果转化服务收入主要是公司前期从外部购买的技术成果对外转让后获得的转让收入。

除了上述外购技术成果外，公司还有临床前自主研发项目，公司设立了独立的自主研发部门，每年都有自主立项的品种，可视市场需求对外转让，公司有多项临床前自主研发项目，相信未来能够给公司带来收益。

此外，技术成果转化业务以及临床前自主研发业务除了获得技术转让收入之外，一般客户还会将项目后续的临床研究委托给公司，从而带动公司临床研究服务的发展。

5、【问】公司存货金额较大，是由什么构成？

【答】公司的存货主要分为原材料、库存商品、在研项目、技术成果四大类，其中，占比较大为在研项目，在研项目是指公司的临床研究服务或临床前研究服务业务在完工百分比法下已发生但尚未结转的成本。

6、【问】跟药企合作时，是否有药品销售分成的合作模式？

【答】公司在接受客户委托研发的时候，如认为项目比较具有市场前景项目，会与客户协商进行合作开发，入股获得项目的部分权益，分享项目后期对外转让或者获批上市销售后产生的收益。目前，有个别合作的项目在获得一定技术成果之后就对外转让了，公司获得相应的技术转让费。也有部分还处在临床前或临床等比较早期的阶段，而药品从研发到获批上市销售是一个比较漫长的过程，所以目前还没有产生药品销售方面收益，但我们相信相应的投入，后期会给公司带来收益。

7、【问】公司的应收账款中部分账龄较长，是否受“722 政策”的影响？

【答】长账龄应收账款主要是“722 政策”的影响，公司按账龄分析法，对 5 年以上的应收账款 100%计提预期信用损失，对 4-5 年应收账款 80%计提预期信用损失，目前公司应收账款中占比较大的为一年以内的。

8、【问】药品临床研发结束后，拿到批文存在不确定性，合作中是否会被拖欠尾款，该部分是否会是公司应收账款坏账的主要因素？

【答】因为临床试验结束后，药品申报到获得批文还有一定的时间，期间可能还会需 CRO 协助提供部分服务，因此在合同中，临床试验完成后在客户拿到批文之前，会约定会留部分尾款，一般不超过合同总额的 5%，金额占比很小，因此该部分尾款占公司应收账款的比例很小，影响不大。同时公司会在合同中明确约定该部分款项的支付时点，以确保款项顺利回收。

9、【问】公司未来的重点发展在哪些方面？人力储备方面的考虑情况如何？

【答】（1）公司在药品研发的链条上基本都布局好了，临床试验依然是公司发展的重中之重，后期 CDMO 会是我们发展的重要方向。

（2）人才储备方面：一方面是公司加强内部人才培养，另一方面是加大外部引进人才的力度。针对不同的业务类型配备合适的人才，公司创新药的团队大部分是海归博士，此外，公司也在加大临床研究方面引进更具有影响力的人才，特别是肿瘤、肝病、消化方面的人才。

10、【问】公司近期的股权激励计划，行权价格是较高的，请问公司的安排是怎样的？前期公司市场价格波动较大的原因是什么？

【答】（1）股权激励：公司上市之后推出了 3 期股权激励，

本次激励主要针对公司中层管理人员及部分骨干员工，本次激励计划采用股票期权，期权的价格是根据《上市公司股权激励管理办法》的规定，权价格应不低于激励计划公告前 20 个交易日公司股票交易均价 13.41 元/股，随着公司业绩不断向好，公司股价会回归一个更加合理的区间。

(2) 股票价格的波动受多方面影响，公司运营方面一切都正常。

11、【问】公司的子公司较多，是出于什么考虑？

【答】基于未来公司的发展需求。公司不同的子公司针对着不同的业务，如上海子公司做 SMO、北京子公司做数据统计、苏州子公司做样本检测、香港永禾及其子公司做中美双报注册业务等，我们希望每个专业领域我们能专注做好，所以以子公司单独核算。另一方面，是公司目前与各地方政府合作建设医药研发、中试生产平台，因此公司需要成立专门的子公司负责相关项目的运营，借助各地方政府的资源，在各地形成公司的品牌优势，为公司带来更多的业务。

12、【问】公司业务的毛利率大概是多少？

【答】毛利率方面，今年前三季度，公司各类业务的综合毛利率约为 47.78%。

13、【问】CDMO 的客户来源和未来展望如何？安评业务的业务来源？

【答】(1) CDMO：目前已建成的有中药提取车间、化学原料药车间、口服固体车间，正在建设的是滴眼剂车间。主要客户来源除了传统药厂之外，更主要的客户为新型的新药研发公司、或者科学家团队，公司可以为他们提供新药研发、中试生产、到获批上市后商业化生产一体化服务。未来满负荷运营之后，相信会带来较大的营收增长。

(2) 安评业务：公司是 18 年 8 月拿到 GLP 认证，还处于刚起步阶段，业务增长还没有达到预期。前期主要承接一些小的项目，待建立客户信任后，将会获得更大的订单。目前已有部分一体化开发的项目和新药安全性评价项目在陆续开展。另外，中药经典名方的开发，进行安全性评价就可以上市，未来也将成为一个新的业务来源。

14、【问】公司业务来源构成中，大药企与中小型企业毛利情况如何？

【答】国内大型医药企业订单毛利率中等；新型的新药研发企业的订单毛利率相对较高，未来对公司利润的贡献会较大。

	<p>15、【问】面对规模较大的竞争对手，公司如何去竞争这些业务？</p> <p>【答】1、公司有自己擅长的领域，临床业务中肝病、肿瘤、消化领域是我们的优势领域，公司做的项目多，有更多专家资源，与相关领域的临床试验机构建立了良好的关系，公司也在不断加强在相关细分领域的竞争优势。2、中药领域，虽然在收入占比方面，中药研究服务的占比并不够，但公司一直坚持做中药方面的研发，目前在研的中药临床项目有十几个，近几年市场及监管部门对中药的重视程度提高，特别是新冠疫情之后，中医药建立了更加正面的影响力，而博济医药是 CRO 上市公司中，唯一提供中药研发服务的。</p>
附件清单 (如有)	无