

## 博济医药科技股份有限公司 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（投资者电话交流会）
参与单位名称及人员姓名	上海证券、华富、富国、温燕、开源证券、民生证券、上证医药、凯石基金、西南自营、见龙资管、鼎锋、广发基金、东方证券、金源亨立资管、普徕仕、相聚资本、东方自营、中信保诚、鞍资广州、易方达、东吴基金、河清资本、中银基金、德睿恒丰资管、上海从容、招商基金、工银瑞信、万和证券、富敦投资、明亚基金、广东汇阳、国联安基金、鹏扬基金、天弘基金、泰信基金、上投摩根、深圳宏鼎、港丽、汇安基金、银河基金、新华养老、瑞丰基金、上海尚近、景林、OXBOW、国信弘盛、泰康资产、恒越基金、华睿互联、深圳裕晋、青岛星元、国泰基金、永赢基金、江苏瑞华、细水投资、华商基金、国海证券、东证资管、诺德、中融、博时基金、华宝信托、太平基金、大道至诚、平安人寿
时间	2022年4月1日（星期五）下午
地点	广州
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
投资者关系活动主要内容	<b>1、管理层介绍公司经营情况</b> <b>2、交流互动环节：</b> <b>问题 1: 公司在手订单情况如何, 各业务板块的占比情况如何? 在临床中, 创新药和仿制药的占比情况如何? 各业务板块订单的转</b>

### 化周期是怎样？

答：（1）截止 2021 年 6 月底，公司在手未确认收入订单约 12 亿，在手未确认收入的订单结构与各业务板块收入占比大体一致。

（2）公司临床业务自 2017 年初开始从仿制药向创新药转型。公司新增订单中，创新药占半数以上，仿制药的订单金额在不断下降。公司在研 I、II、III 期大临床项目中，创新药项目数量占比 70% 以上。

（3）临床订单的转化时间相对较长，平均大约需四年，极少数 I、II、III 期临床同时签署的订单，时间会跟更久一些；临床前的转化需约两年；CDMO 业务目前基本上是临床样品加工和生产，通常当年能转化；注册咨询业务转化需两年。

### 问题 2：公司转型过程中的团队建设以及其他举措？今年新增订单将来源于哪几类客户？

答：（1）2016 年以来，随着国家创新药加快审评审批等一系列政策的出台，创新药审批的数量有了明显地提升。在此环境下，博济医药顺应新药市场发展趋势，通过一系列的布局，实现了向创新药的转型，主要体现在：一是人员建设方面是最首要的，医学方面，引入了孟玉茹博士，美国西北大学医学院肿瘤免疫博士后；法规方面，引进张学辉博士，曾任职 CDE 审评员，在创新药审评领域具有丰富经验，与审评机构的沟通更为顺畅，能更高效地服务客户；数统方面引进了吕蕾艳博士；临床前引入了左联在内的 5 位博士；近两年公司总共引进了 12 位博士级以上高端人才。二是临床执行层面也做了很多布局，分设临床部和监查部，在全国各地驻地监查。三是商务策略也进行了调整，2021 年在北京、上海、成都建立商务团队，完成了商务的属地化管理，同时也将临床与临床前商务进行整合。

（2）公司的订单预计主要来源于几个方面：一是传统的制药企业新药研发项目；二是国内销售公司成立的持有人公司，委托 CRO 公司进行研发工作；三是海归客户创立的初创新型创新药公司。

**问题 3: 请介绍公司“3CL”项目目前进展情况。**

答: 公司在研抗新冠病毒口服治疗药物是根据已有化合物或药物与新冠病毒 3CL 蛋白的作用模式, 在已有结构的基础上进行优化, 得出具有自主知识产权且成药性更优的候选化合物。目前已完成先导化合物优化, 即将进入细胞水平和动物水平的病毒抑制实验, 相关技术方案已提交专利申请, 该项目还处在药物发现的阶段。

**问题 4: 请介绍公司 CDMO 的产能情况。**

答: 子公司科技园公司 CDMO 目前实现的收入还比较低, 目前已建成化学原料药车间、口服固体车间、滴眼液车间、中药提取车间, 目前以临床样品加工和持有人报产为主, 目前有一个品种已取得上市许可, 其他很多品种还处在报产和研发阶段, 所以机器及人员基本满负荷运转, 但目前产值不高, 待获批之后, 产能才能得到进一步释放。公司也有跟地方政府合作扩充产能, 公司与河南新乡合作建设的小水针、冻干粉针的 CDMO 厂房, 今年会交付试生产; 在重庆两江合作建设的复杂注射剂的生产平台, 目前已安装设备, 调试成功后, 产能也将得到扩充。

**问题 5: 公司创新药的知名客户有哪些?**

答: 临床前方面, 公司可以承接创新药从药学、合成、制剂、药效、毒理到 IND 申报一体化的服务, 比较知名的项目有广州呼研所的抗结核 1 类新药、哈尔滨医科大的创新药项目、暨南大学的治疗老年痴呆的化合物项目等。临床业务中, 有西安新通的肝炎药 III 期临床研究、国家纳米中心的肿瘤新药项目等。其他方面, 有海归创业团队的项目, 包括 I 期临床、IND 申报等, 初期订单金额较小, 但转化到后期后, 订单金额会逐步放大。

**问题 6: 公司临床业务上, 大临床和 SMO 业务是否有做拆分?**

答: SMO 业务是由全资子公司上海砝码斯承接, 其部分功能是承接博济的 SMO 相关工作, 但来自母公司的订单较少, 大部分来自市场外部的订单, 去年 SMO 订单有比较大的增长。

**问题 7: 公司临床前服务的项目转临床业务的转化率如何?**

答：临床前转化到临床的项目有两大类情况，一种是临床前一体化服务的项目，拿到 IND 之后由公司继续做临床的项目的概率会较高；一种是只做单项服务的临床前项目，到临床的转化率就较低，但也提供了商务渠道，可以促进未来的业务合作。CDMO 业务与临床业务也有互相导流的情况。总体来讲，公司一体化的布局在各业务的协同性中已逐渐体现。

**问题 8：MAH 制度下，如何看待 CRO 公司未来的发展方向？**

答：公司认为，未来新药研发的大方向是创新药，CRO 公司必须面临仿制药向创新药转型的过程，公司已基本完成转型。

**问题 9：公司未来的布局和规划是怎样？公司的优势领域在哪些方面？**

答：（1）公司是以临床为主，未来也将继续发挥临床的优势，承接更多的创新药订单。

（2）近几年公司一直在加强人员团队的建设，我们在肝病领域、消化领域等做了很多项目，客户认可度较高，我们有丰富的专家资源。这两年着重发力肿瘤领域，招聘肿瘤方面的人才。

（3）中药一直是公司的特色领域，为了更好的发挥公司在中药领域的优势，公司 2021 年将中药临床、临床前业务整合到全资子公司杏林中医药，未来也将统筹整合公司与政府合作的中药产业园区，打造中药一体化服务的公司。

**问题 10：中药方面的项目有哪些，可否详细介绍一下？**

答：目前公司有多个中药项目在服务中，如银杏内酯 B 项目，公司提供临床前和临床研究服务，目前在 I 期临床试验收尾阶段，其适应症是脑梗塞；硝石甘胆颗粒项目，其处方来源于中医临床应用多年的经验方，目前在 II 期临床试验准备阶段，其适应症是胆囊炎。

**问题 11：未来几年，公司的体量预计能达到什么水平？**

答：近几年，公司的营收均保持稳步增长。公司近期也披露了股权激励计划的业绩目标，但随着公司募投项目的建成，GLP、

	CDMO 以及创新药研发平台承接更多的订单，我们相信未来几年营收能实现更高的增长水平，净利润也会有较大提升，公司管理层对公司长期发展充满信心。
附件清单 (如有)	无