

# 2021年 康龙化成企业研究报告

2021 PHARMARON Research Enterprise Report

2021年カンロン化学企業調査報告書

概览标签：康龙化成、药明康德、泰格医药、CXO、凯莱英

报告主要作者：董嘉欣

2021/06

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施，追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。



# 摘要

## 康龙化成新的业务是什么？

康龙化成2021年预计通过收购完成CGT疗法的CDMO业务布局，形成CGT疗法的临床前研究-工艺开发（CMC）-cGMP生产（CDMO）服务体系。2020年底康龙化成以1.4亿美元收购美国Absorption Systems（主要业务是提供非临床体外和体内实验室分析、生物学测试和动物测试服务，在细胞和基因治疗领域拥有一流的药品评估能力）。2021年初康龙化成宣布将以1.2亿美元收购Allergan Biologics Limited（ABL拥有最先进的药物开发和临床生产设施，主要业务是进行生物制剂和最先进疗法的研究与开发），此项收购预计将于2021Q2完成。康龙化成计划通过将收购的公司转变为向第三方客户提供生物制剂CDMO的公司。2021年预计完成CGT疗法的CDMO业务服务链条，两个公司通过业务协同效果，可以打造成从临床前研究、工艺开发到商业化生产的CGT服务大平台

### 1.CXO行业的驱动因素

- 全球医药研发投入稳定增长，驱动CXO行业发展。2020年全球医药研发投入204.8亿元，增速已达到12.3%，属于快速增长阶段，中国医药研发投入29.8亿元，美国医药研发投入89.8亿元。2016年-2020年中国医药研发投入年均复合增长率20.0%，美国医药研发年均复合增长率7.4%，全球医药研发增长率6.9%，中国医药研发年均增长率高于全球，中国医药研发投入增长迅速，驱动CXO行业发展

### 2.康龙化成一站式服务平台

- 康龙化成2016-2020年通过并购快速搭建海外与中国一站式临床服务平台：2017年康龙化成通过并购SNBL开始进行海外临床CRO业务布。2019年和2020年康龙化成完成南京思睿（临床研究服务）和联斯达（SMO服务）控股，初步完成了一站式临床服务平台的布局，海外与中国临床研究服务布局基本成型。





# 目录

# CONTENTS

◆ 名词解释	7
◆ 中国CXO行业背景	8
• 定义及分类	9
• 驱动因素	10
• 市场规模	11
• 公司梯队	12
◆ 康龙化成业务模式	13
• 主要业务	14
• 业务布局	15
• 业务协同作用	16
• 并购自建扩大业务	17
◆ 康龙化成业务分析	18
• 主要业务利润状况	19
• 营业收入结构	20
• 实验室服务	21
• CMC服务	24
• 临床研究服务	25
◆ 康龙化成背景分析	26
• 股东背景	27
• 客户状况	28
• 员工状况	29
• 投资风险	30
◆ 康龙化成人效状况	31
• 实验室服务人效状况	32
• CMC服务人效状况	33
• 临床研究服务人效状况	34
◆ 方法论	35
◆ 法律声明	36



# 目录

# CONTENTS

◆ Terms	7
◆ China's CXO Industry Background	8
• Definition and Classification	9
• Driving Factors	10
• Market Size	11
• Company Echelon	12
◆ PHARMARON's Business Model	13
• Main Business	14
• Business Layout	15
• Business Synergy	16
• M&A and Self-built Business Expansion	17
◆ PHARMARON Business Analysis	18
• Main Business Profit Status	19
• Operating Income Structure	20
• Laboratory Service Business Overview	21
• CMC Service	24
• Clinical Research Service	25
◆ PHARMARON Background Analysis	26
• Shareholder Background	27
• Customer Status	28
• Staff Status	29
• Investment Risk	30
◆ PHARMARON Adult Efficacy Status	31
• Laboratory Service Manpower Status	32
• CMC Service Personnel Effectiveness	33
• Clinical Research Service Human Efficiency Status	34
◆ Methodology	35
◆ Legal Statement	36



# 图表目录

## List of Figures and Tables

图表1:	CRO服务内容及投入资金、时间	-----	9
图表2:	全球医药研发投入金额及增速, 2016-2020	-----	10
图表3:	全球研发管线, 2015-2019	-----	10
图表4:	中国医药CXO行业市场规模, 2013-2025年预测	-----	11
图表5:	CXO主要公司排名情况 (按市值)	-----	12
图表6:	康龙化成业务领域	-----	14
图表7:	Top20CXO企业收入及业务布局	-----	15
图表8:	康龙化成商业模式	-----	16
图表9:	康龙化成融资并购发展	-----	17
图表10:	康龙化成与其他公司毛利率对比, 2014-2020	-----	19
图表11:	康龙化成各项业务毛利率, 2015-2020	-----	19
图表12:	公司营业收入结构, 2015-2020	-----	20
图表13:	公司营业收入结构增速, 2016-2020	-----	20
图表14:	康龙化成实验室服务主要业务	-----	21
图表15:	康龙化成实验室服务具体业务拆分, 2016-2020	-----	22
图表16:	康龙化成与药明康德实验室服务毛利率对比, 2016-2020	-----	22
图表17:	康龙化成实验室服务具体业务毛利占比, 2016-2019	-----	23
图表18:	康龙化成实验室服务毛利率对比, 2015-2020	-----	23
图表19:	可比公司CDMO收入对比, 2014-2020	-----	24
图表20:	可比公司CDMO毛利率对比, 2014-2020	-----	24





# 图表目录

## List of Figures and Tables

图表21:	可比公司临床研究服务收入对比, 2014-2020	-----	25
图表22:	可比公司临床研究服务毛利率对比, 2014-2020	-----	25
图表23:	康龙化成股东背景	-----	27
图表24:	康龙化成主要客户	-----	28
图表25:	康龙化成境内境外营收, 2015-2020	-----	28
图表26:	康龙化成员工人数及增速, 2015-2020	-----	29
图表27:	CXO公司人员分布状况	-----	29
图表28:	康龙化成风险	-----	30
图表29:	可比公司实验室服务人均创收对比, 2017-2020	-----	32
图表30:	可比公司实验室服务人均创利对比, 2017-2020	-----	32
图表31:	可比公司CDMO人均创收对比, 2014-2020	-----	33
图表32:	可比公司CDMO人均创利对比, 2014-2020	-----	33
图表33:	可比公司临床研究服务人均创利对比, 2016-2020	-----	34
图表34:	可比公司临床研究服务人均创利对比, 2016-2020	-----	34



# 名词解释

- ❑ **CRO:** Contract Research Organization, 合同研究组织, 通过合同形式为制药企业、医疗机构及科研机构等在新药研发过程中提供专业化服务的一种学术性或商业性企业组织形式。
- ❑ **CMO:** Contract Manufacture Organization, 合同生产组织, 通过与当地的生产企业签订合同, 将生产基地转移到人力和材料成本较低的地区, 并将产品的生产外包给当地企业等, 以降低生产成本的一种企业组织形式。
- ❑ **SMO:** Site Management Organization, 现场管理组织, 协助临床研究执行的一种企业组织形式。
- ❑ **CDMO:** Contract Development and Manufacturing Organization, 合作研究开发生产, 企业接受药企委托, 从药学研究阶段开始与药企持续合作, 为药品生产涉及的工艺开发、配方开发提供支持, 主要涉及临床用药、中间体制造、原料药生产、制剂生产(如粉剂、针剂)以及包装等定制生产制造业务等。
- ❑ **CGMP:** Current Good Manufacturing Practice, 现行良好的药物生产管理规范, 欧美与日本等国家地区执行的gmp规范。
- ❑ **Api:** Active Pharmaceutical Ingredient, 原料药, 用于生产各类制剂的原料药物, 是制剂中的有效成份。
- ❑ **原料药起始物料:** 以主要结构单元的形式被结合进api结构中, 是引入原料药生产过程中应遵守cgmp要求的起点。
- ❑ **医药中间体:** 泛指原料药之前的各类化合物。
- ❑ **CGMP中间体:** 药物开发或生产过程中引入原料药起始物料时形成的中间体, 其生产步骤需符合cgmp监管要求。
- ❑ **IND:** Investigational New Drug, 即新药研究申请
- ❑ **FDA:** Food and Drug Administration, 美国食品和药物管理局BMA:
- ❑ **NMPA:** National Medical Products Administration, 国家药品监督管理局
- ❑ **GLP:** Good Laboratory Practice of Drug, 药品非临床研究质量管理规范
- ❑ **CDE:** Center for Drug Evaluation, 国家食品药品监督管理局 药品注册技术审评机构



# 01 中国CXO行业背景

- CXO中的“X”即为未知数，可以指CDMO、CMO、CRO；CRO即医药合同研发组织，CDMO指合作研究开发生产组织
- 全球医药研发投入稳定增长，属于快速增长阶段，中国医药研发投入年均增长率高于全球，全球研发管线稳步上升，驱动CXO行业发展
- 医药CXO行业规模扩大，预计2018-2025年中国医药CXO行业年复合增长率10.3%，2025年CXO市场规模将达到2,440亿美元
- 根据CXO公司市值，将CXO公司分为三个梯队，康龙化成处于CXO行业第二梯队，所以需要关注康龙化成业务、利润等方面在CXO行业第二梯队的位置



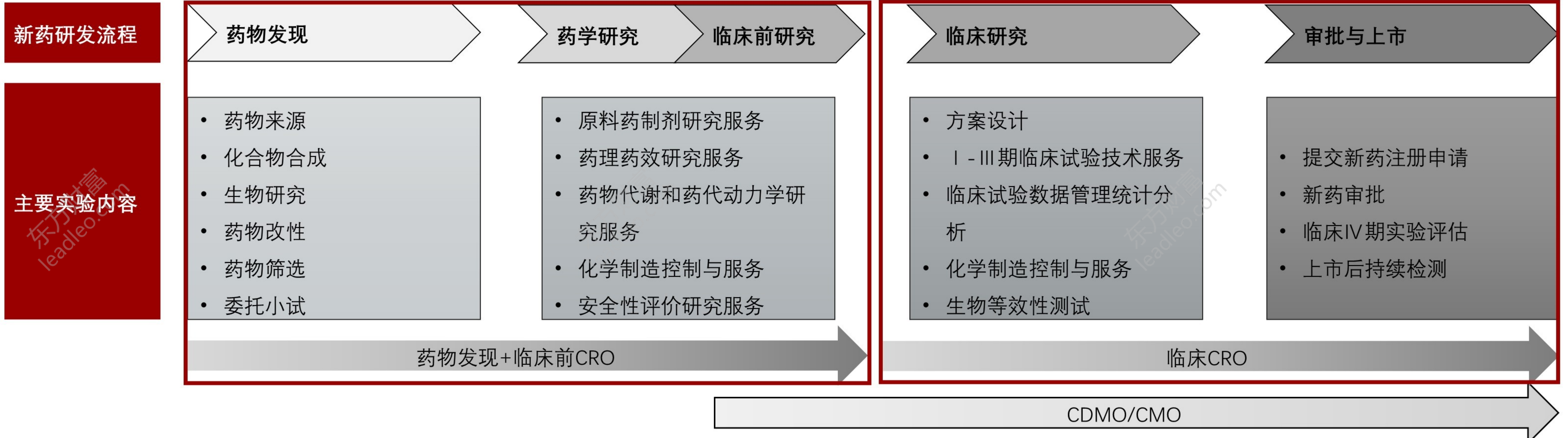
头豹  
LeadLeo



# 中国CXO行业背景——定义及分类

CXO中的“X”即为未知数，可以指CDMO、CMO、CRO；CRO即医药合同研发组织，CDMO指合作研究开发生产组织

## CRO服务内容及投入资金、时间



❑ **CXO中的“X”即为未知数，可以指CDMO、CMO、CRO。** CRO即医药合同研发组织，是企业在医药研发过程中受药企委托进行部分或全部医学试验，以获取商业性报酬的学术性或商业性机构或个人。医药CRO服务内容包括新药产品发现、研发、开发等临床前研究及临床数据管理、新药注册申请等专业技术服务。CDMO指合作研究开发生产组织，企业接受药企委托，为药品生产涉及的工艺开发、配方开发提供支持，主要涉及临床用药、中间体制造、原料药生产、制剂生产以及包装等定制生产制造业务等

❑ **CRO侧重于实验阶段小批量化合物的药物研发，CDMO侧重于生产工艺的优化。** CDMO需要企业将药品进行自主优化后再进行大规模生产，而CMO仅负责将药品批量生产



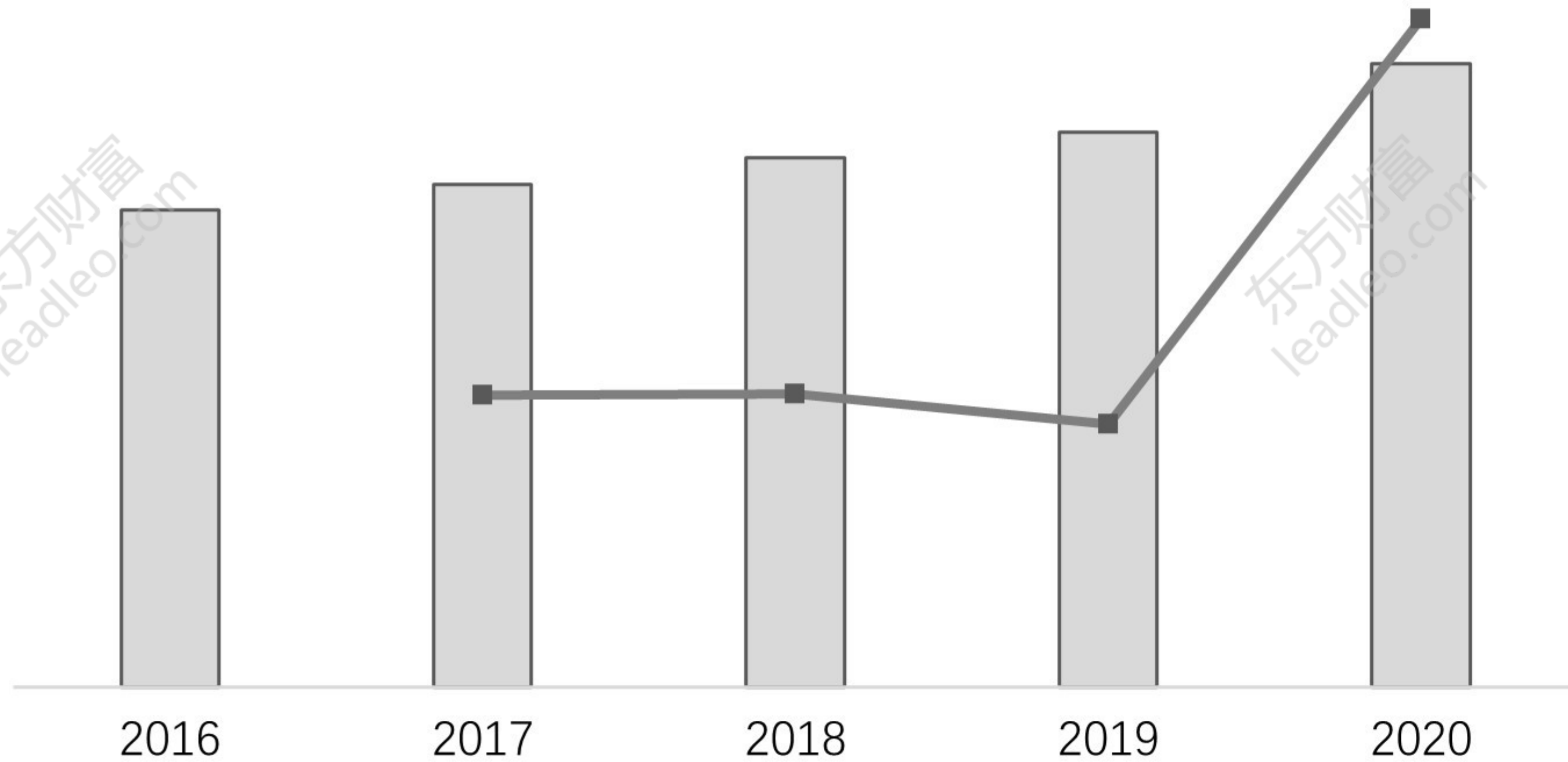
# 中国CXO行业背景——驱动因素

全球医药研发投入稳定增长，属于快速增长阶段，中国医药研发投入年均增长率高于全球，全球研发管线稳步上升，驱动CXO行业发展

## 中国医药研发发展情况

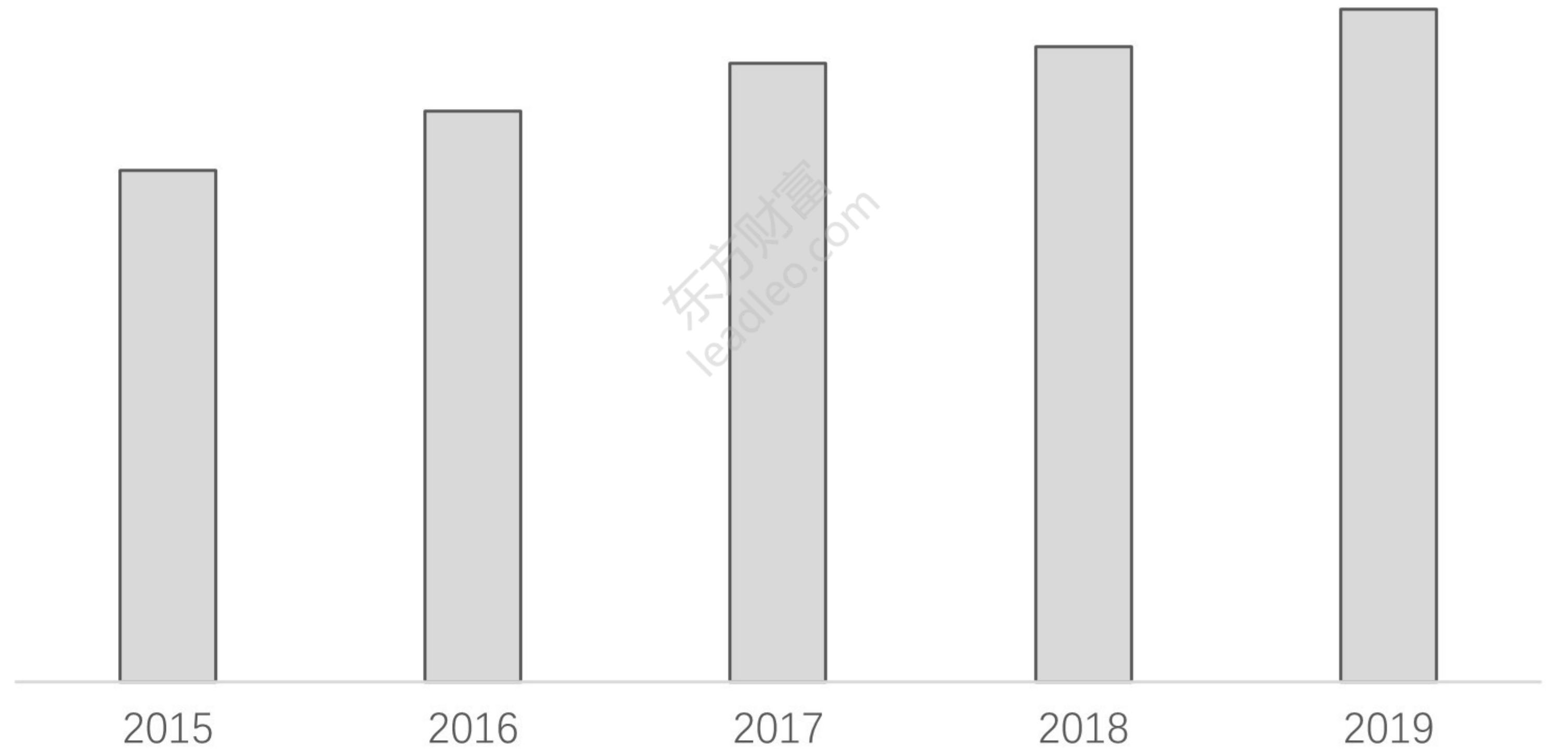
全球医药研发投入金额及增速，2016-2020

单位：[亿元；%]



全球研发管线，2015-2019

单位：[个]



- ❑ **全球医药研发投入稳定增长，驱动CXO行业发展。** 2020年全球医药研发投入204.8亿元，增速已达到12.3%，属于快速增长阶段，中国医药研发投入29.8亿元，美国医药研发投入89.8亿元。2016年-2020年中国医药研发投入年均复合增长率20.0%，美国医药研发年均复合增长率7.4%，全球医药研发增长率6.9%，**中国医药研发年均增长率高于全球，中国医药研发投入增长迅速，驱动CXO行业发展**
- ❑ **全球研发管线稳步上升，驱动CXO行业发展。** 全球医药研发管线不断增加，2019年医药管线达到16181个，中国CXO研发管线占全球研发管线的17.5%。2015年医改以后，创新药审评速度加快、医保常态化政策出台推动国内创新药研发持续火热，研发管线持续高增长

来源：头豹研究院

©2021 LeadLeo



www.leadleo.com 400-072-5588

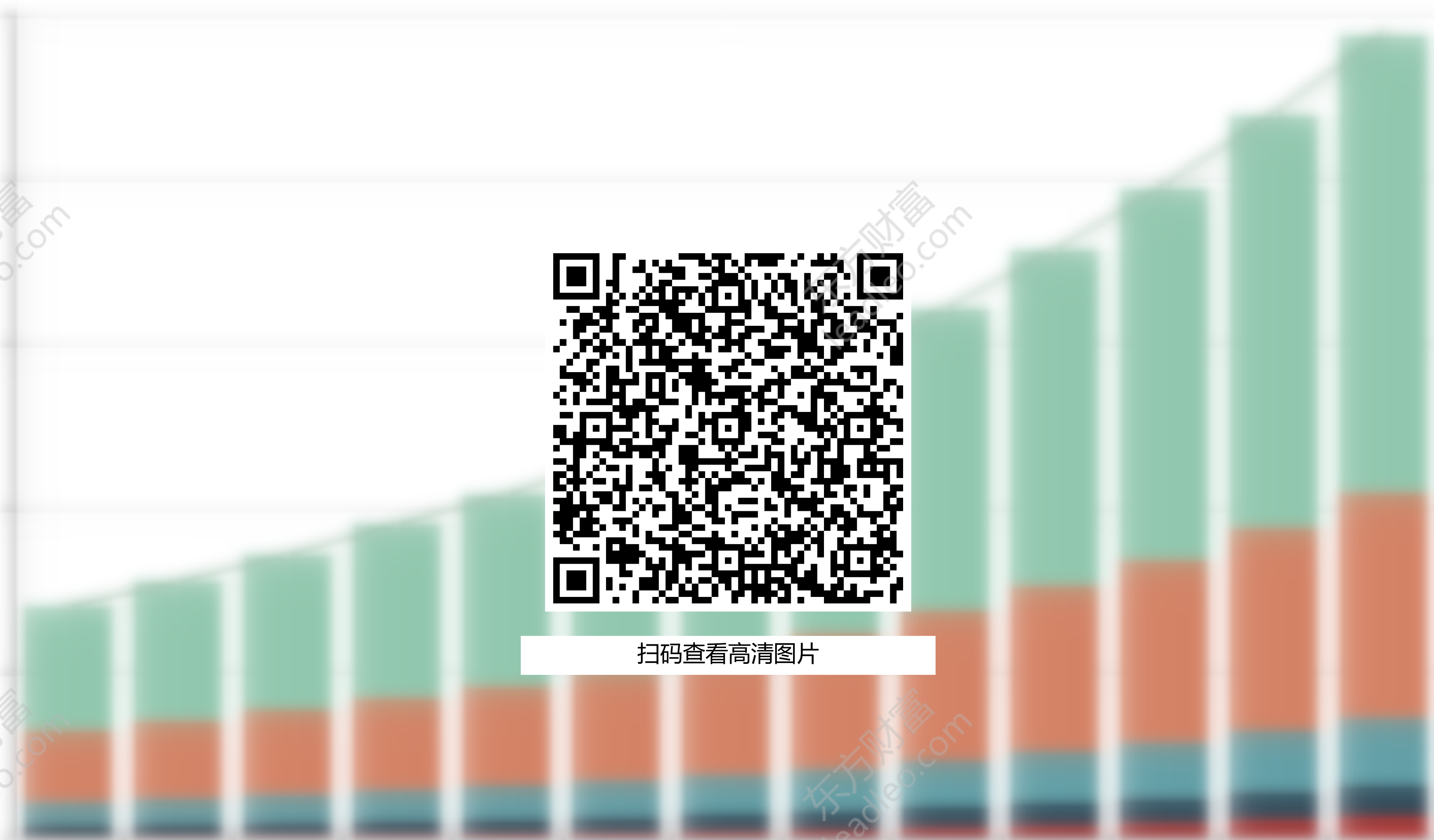
©2021 LeadLeo



# 中国CXO行业背景——市场规模

医药CXO行业规模扩大，预计2018-2025年中国医药CXO行业年复合增长率11.3%，2025年CXO市场规模将达到2,440亿美元

中国医药CXO行业市场规模，2013-2025年预测



扫码查看高清图片

- 医药CXO行业由CRO、CDMO、CMO三个细分行业共同构成，医药CXO行业市场规模由大分子CDMO/CMO、小分子CDMO/CMO、CRO（药物临床前、发现、临床外外包）多个市场规模叠加组成
- **2013-2017年，中国医药CXO行业年复合增长率为10.3%，2017年市场规模104.1亿美元。2018年至2025年，年复合增长率11.3%，预计2025年市场规模2,440.0亿美元**
- 在医药CXO行业中，大分子CDMO/CMO行业占比最少，每年以2%的速度增加，2025年预计大分子CDMO/CMO行业占比2.6%，临床前外包行业占比3.8%，发现外包行业占比8.5%，临床外包行业占比28%，小分子CDMO行业占比58%

<https://www.leadleo.com/sizepro/details?id=60f11d3e9b8e8002cd9d7b8f&core=61035d5146a570d0660c59c6>

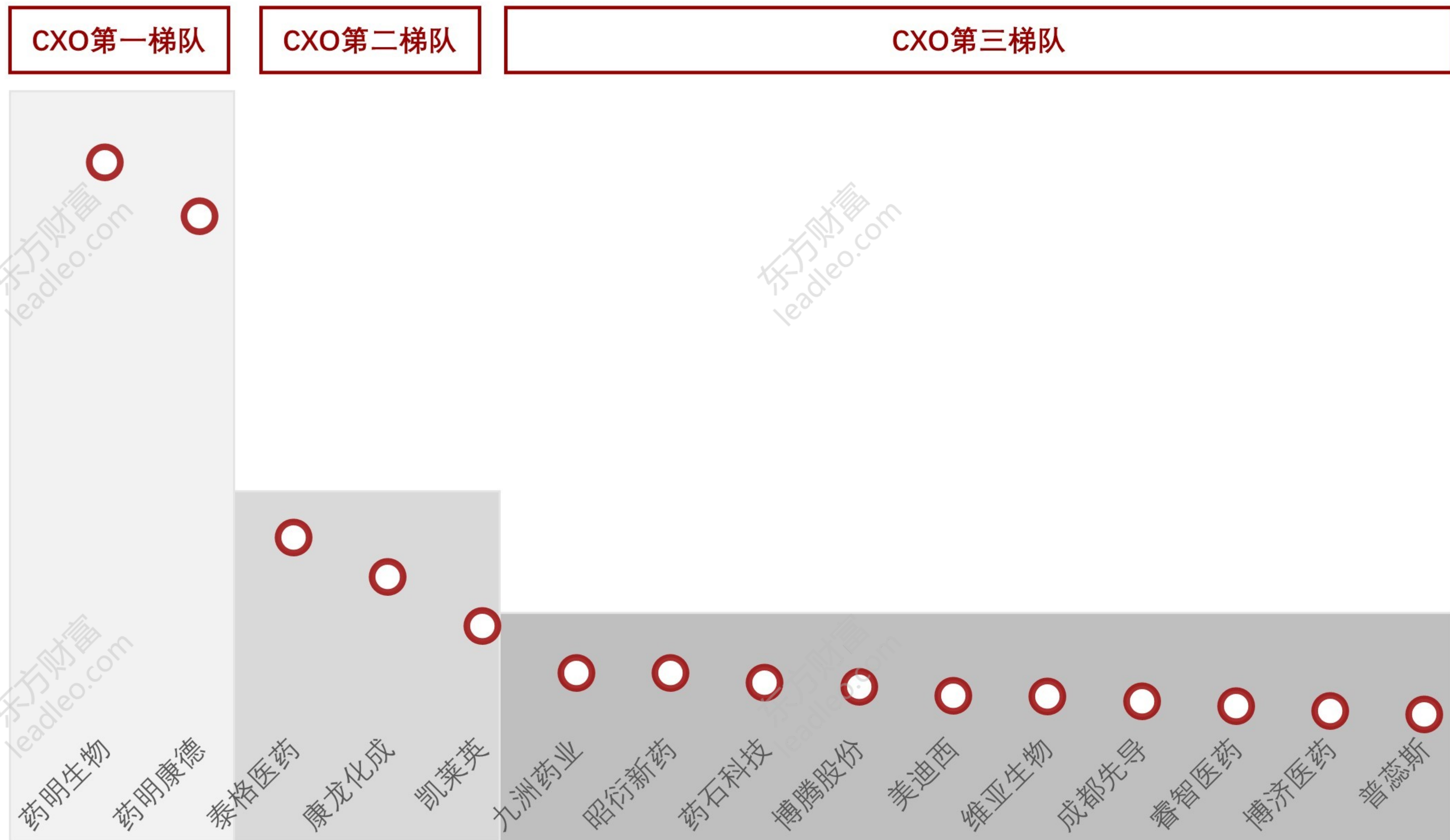


# 中国CXO行业背景——公司梯队

根据CXO公司市值，将CXO公司分为三个梯队，康龙化成处于CXO行业第二梯队，所以需要关注康龙化成业务、利润等方面在CXO行业第二梯队的位置

## CXO主要公司排名情况（按市值）

单位：[亿元]



来源：头豹研究院  
©2021 LeadLeo



www.leadleo.com 400-072-5588

## 分析师观点

- 根据CXO公司市值，将CXO公司分为三个梯队。公司市值在4,500亿元-400,0亿元属于CXO行业第一梯队，药明康德与药明生物均属于第一梯队。公司市值在150,0亿元-500亿元属于CXO行业第二梯队，泰格医药、康龙化成、凯莱英属于第二梯队。公司市值在500亿元以下属于CXO行业第三梯队，九洲药业、昭衍新药、药石科技、博腾股份、美迪西、维亚生物、成都先导、睿智医药、博济医药、普蕊斯属于第三梯队
- 针对不同投资者建议关注不同梯队。机构投资者资金体量大，多关注CXO行业第一梯队。个人投资者由于资金限制，关注CXO行业二三梯队较多，所以需要对比第二三梯队各家公司优劣之处
- 康龙化成处于CXO行业第二梯队，所以需要关注康龙化成业务、利润等方面在CXO行业第二梯队的位置



## 02

# 康龙化成业务模式

- 康龙化成主要业务领域包括实验室服务、CMC服务、临床开发服务，临床开发服务属于公司业务最大部分，占营业收入64%
- 一体化医药研发服务平台是公司最重要的核心竞争力之一，凭借一体化研发服务平台，一方面公司可以提供一体化研究服务，另一方面不同的业务之间可以互相导流
- 康龙化成2016-2020年通过并购快速搭建海外与中国一站式临床服务平台，2021年预计通过收购完成CGT疗法的CDMO业务布局
- 康龙化成通过投资自建发展实验室服务、CMC业务，将实验室服务作为基础业务，铺展其他海外业务，2021年计划开展生物制剂业务



LeadLeo



# 康龙化成业务模式——公司主要业务

康龙化成主要业务领域包括实验室服务、CMC服务、临床开发服务，临床开发服务属于公司业务最大部分，占营业收入64%

## 康龙化成业务领域



The image shows a blurred screenshot of a website interface. A large QR code is centered over the content. Below the QR code is a white button with the text "扫码查看高清图片" (Scan to view high-resolution image). The website background features a navigation bar with tabs and a sidebar on the left. The QR code is a standard black and white matrix code.

<https://www.leadleo.com/ill/details?id=60f101419b8e8002cd9d7b5e&core=61035d5b46a570a3370c59dd>



# 康龙化成业务模式——业务布局

一体化医药研发服务平台是公司最重要的核心竞争力之一，凭借一体化研发服务平台，一方面公司可以提供一体化研究服务，另一方面不同的业务之间可以互相导流

## Top20CXO企业收入及业务布局

公司名称	总部	2020营收				
		(亿美元)	药物发现	临床前	临床阶段	CDMO
IQVIA	美国	57.6			√	
Lab. Corp. (Covance)	美国	48.8		√	√	
Lonza	瑞士	47.6				√
PPD	美国	46.8			√	
Syneos Health	美国	44.2			√	
Catalent	美国	34.7				√
PRA Health Sciences	美国	31.8			√	
ICON pic	爱尔兰	28.0			√	
Parexel	美国	退市			√	
<b>药明康德</b>	<b>中国</b>	<b>25.2</b>	√	√	√	√
Charles River Lab	美国	23.5	√	√		√
Patheon	美国	退市				√
Recipharm	瑞典	13.1				√
Samsung Biologics	韩国	10.4				√
MedPace	美国	9.3			√	
Siegfried	瑞士	9.2				√
药明生物	中国	8.6	√			√
<b>康龙化成</b>	<b>中国</b>	<b>7.8</b>	√	√	√	√
Cambrex	美国	退市				√
泰格医药	中国	4.9		√	√	

来源：天眼查，头豹研究院

## 头豹洞察

- 一体化医药研发服务平台是公司最重要的核心竞争力之一。凭借一体化研发服务平台，一方面公司可以提供一体化研究服务，另一方面不同的业务之间可以互相导流。
- 药明康德、康龙化成、药明生物、泰格医药都属于全球TOP20CXO企业的中国企业，其中只有药明康德与康龙化成布局了药物发现、临床前、临床试验、CDMO业务，形成一站式服务平台。一站式服务平台指在新药研发生产中，CXO企业可以提供一体化或一揽子课题研究服务。**一站式服务平台，减少CXO企业的获客成本，增强客户黏性。**一体化的服务平台积累的经验和优势，帮助康龙化成对于新药研发的理解更为深刻，能够更好的帮助客户缩短新药研发所需时间和降低风险。
- **CRO+CDMO一体化是重要发展趋势，CRO企业可以通过前端研发业务向后端CDMO业务导流，实现收入和利润的放大。CDMO企业也可以布局CRO业务带动CDMO业务发展。**从整体来看，属于第一梯队的药明康德已经实现了CRO+CDMO全产业链布局，属于第二梯队的康龙化成通过并购、自有投资也发展了一体化服务平台，实现了CRO+CDMO全产业链布局。2020年，公司有超过90%的收入来自重复客户，药物发现阶段的生物科学收入中有超过80%来自实验室化学的现有客户，CMC服务的收入中有77%来自于实验室服务的现有客户。
- 药明康德主要布局生物大分子CRO+CDMO，康龙化成主要布局小分子CDMO+CRO，业务竞争并不激烈，市场风险较低

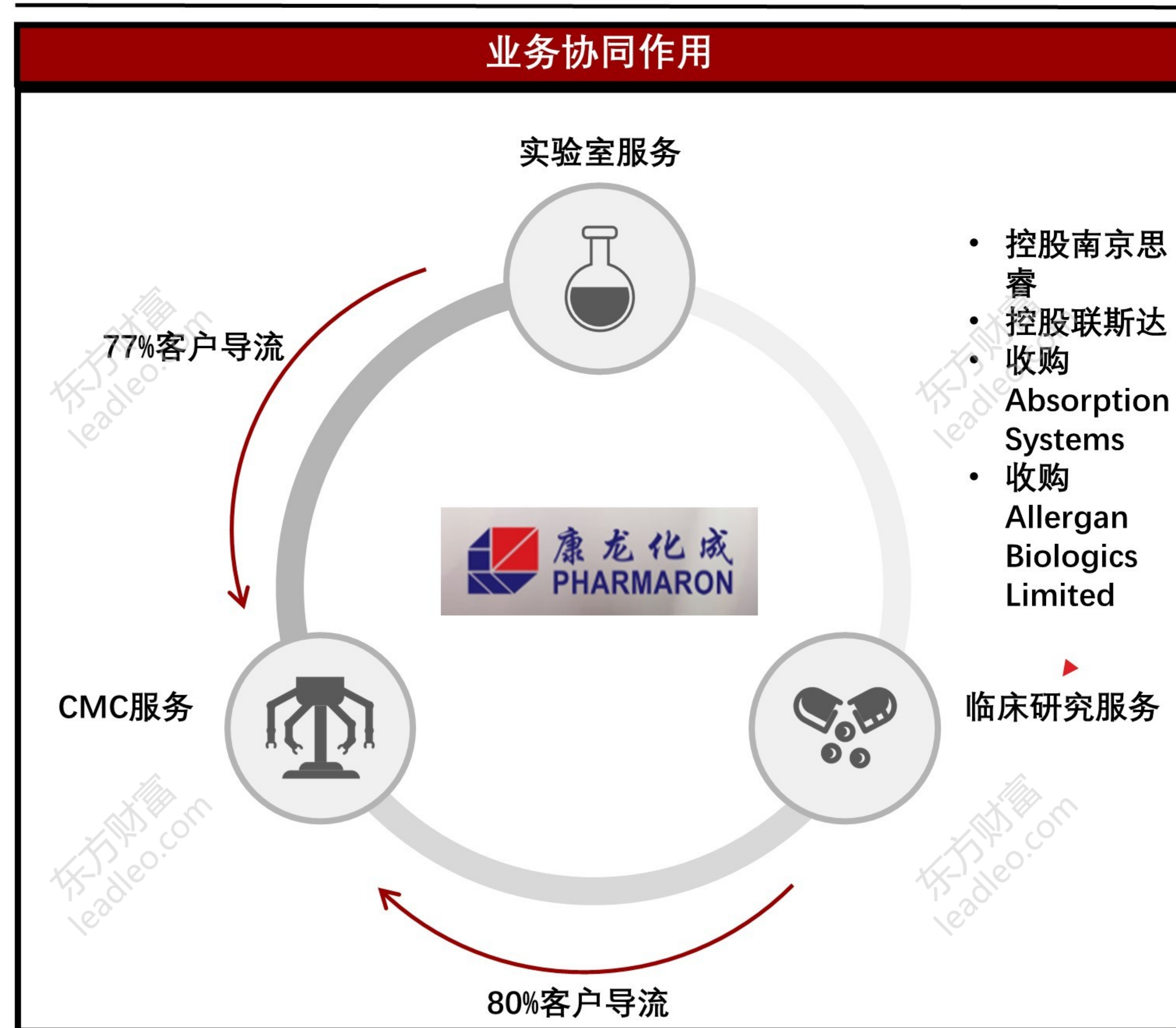




# 康龙化成业务模式——业务协同作用

康龙化成2016-2020年通过并购快速搭建海外与中国一站式临床服务平台，2021年预计通过收购完成CGT疗法的CDMO业务布局

## 康龙化成商业模式



## 分析师观点

一站式服务能力	客户粘性提高
盈利能力提升	品牌铸造能力

- ❑ **康龙化成2016-2020年通过并购快速搭建海外与中国一站式临床服务平台：**2017年康龙化成通过并购SNBL开始进行海外临床CRO业务布。2019年和2020年康龙化成完成南京思睿（临床研究服务）和联斯达（SMO服务）控股，初步完成了一站式临床服务平台的布局，海外与中国临床研究服务布局基本成型
- ❑ **康龙化成2021年预计通过收购完成CGT疗法的CDMO业务布局，形成CGT疗法的临床前研究-工艺开发（CMC）-cGMP生产（CDMO）服务体系。**2020年底康龙化成以1.4亿美元收购美国Absorption Systems（主要业务是提供非临床体外和体内实验室分析、生物学测试和动物测试服务，在细胞和基因治疗领域拥有一流的药品评估能力）。2021年初康龙化成宣布将以1.2亿美元收购Allergan Biologics Limited（ABL拥有最先进的药物开发和临床生产设施，主要业务是进行生物制剂和最先进疗法的研究与开发），此项收购预计将于2021Q2完成。康龙化成计划通过将收购的公司转变为向第三方客户提供生物制剂CDMO的公司。2021年预计完成CGT疗法的CDMO业务服务链条，两个公司通过业务协同效果，可以打造成从临床前研究、工艺开发到商业化生产的CGT服务大平台

来源：Wind，公司公告，头豹研究院

©2021 LeadLeo



www.leadleo.com 400-072-5588

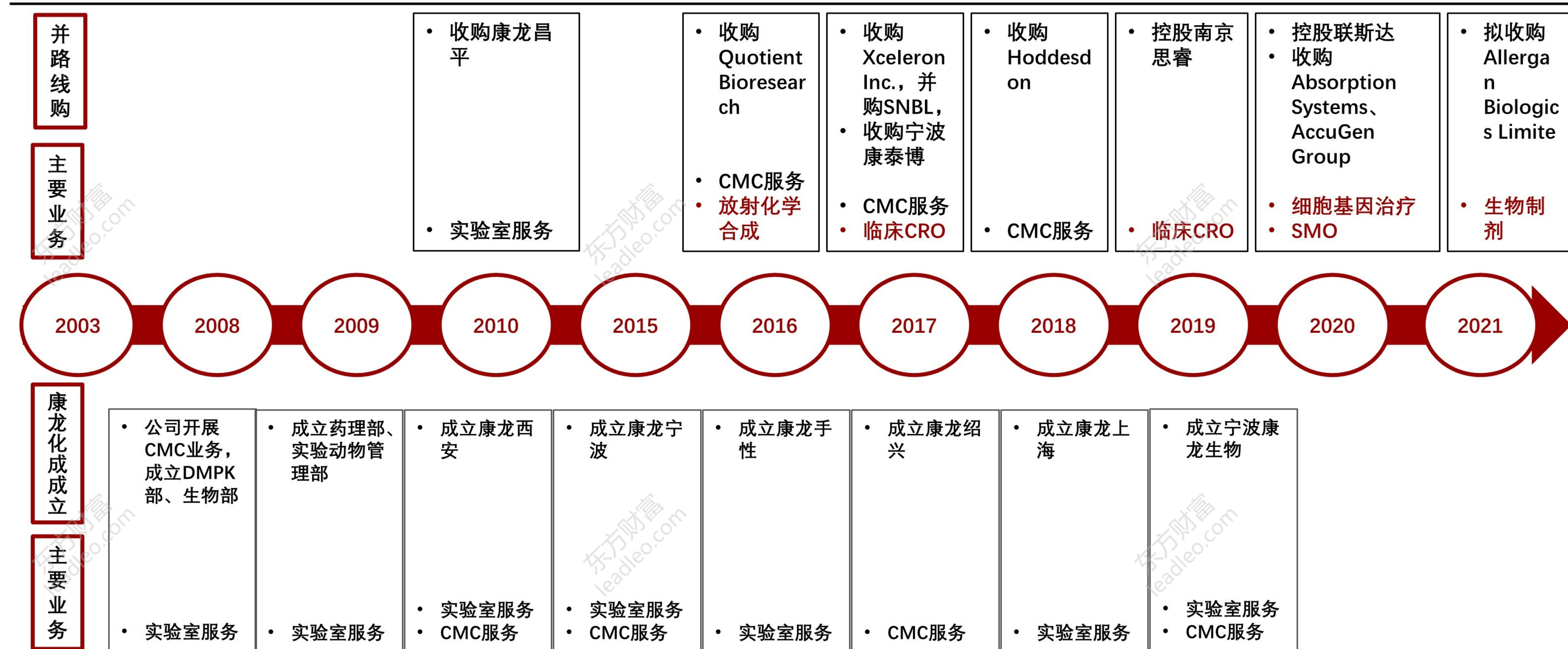
©2021 LeadLeo



# 康龙化成业务模式——并购自建扩大业务

康龙化成通过投资自建发展实验室服务、CMC业务，将实验室服务作为基础业务，铺展其他海外业务，2021年计划开展生物制剂业务

## 康龙化成融资并购发展





# 03

## 康龙化成业务分析

- 康龙化成属于CRO+CDMO共同布局的公司，主要服务有临床研究服务、CMC服务和实验室；2017-2020年，凯莱英与泰格医药毛利率略高于药明康德与康龙化成
- 实验室服务是康龙化成的明星业务，CMC业务增长缓慢，原因在于2020年疫情影响导致工厂停工，临床研究服务布局较晚，但增长较快





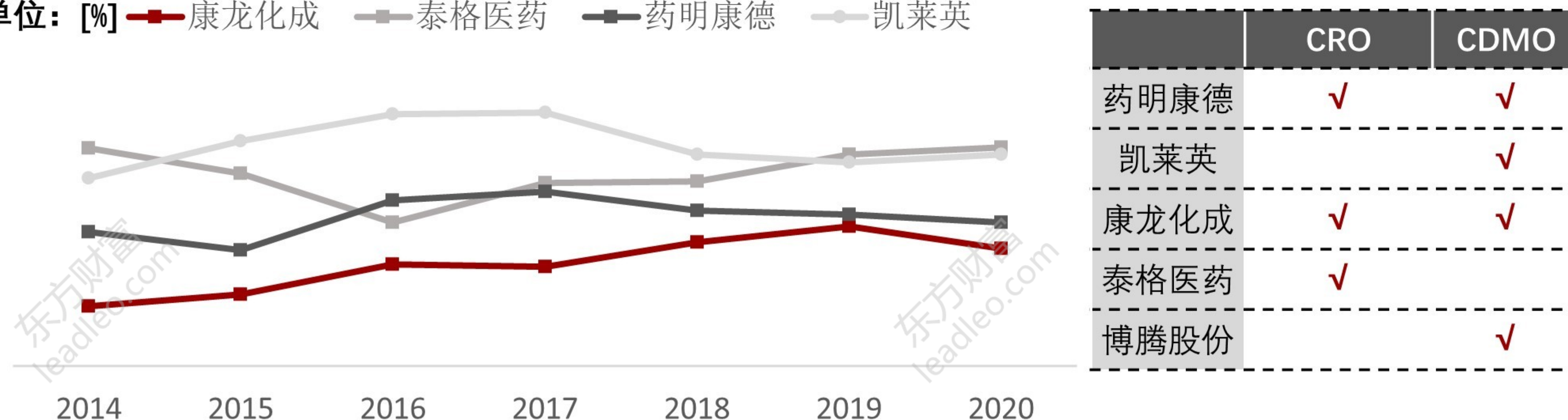
# 康龙化成业务分析——主要业务利润状况

康龙化成属于CRO+CDMO共同布局的公司，主要服务有临床研究服务、CMC服务和实验室；2017-2020年，凯莱英与泰格医药毛利率略高于药明康德与康龙化成

## CXO公司毛利率状况分析

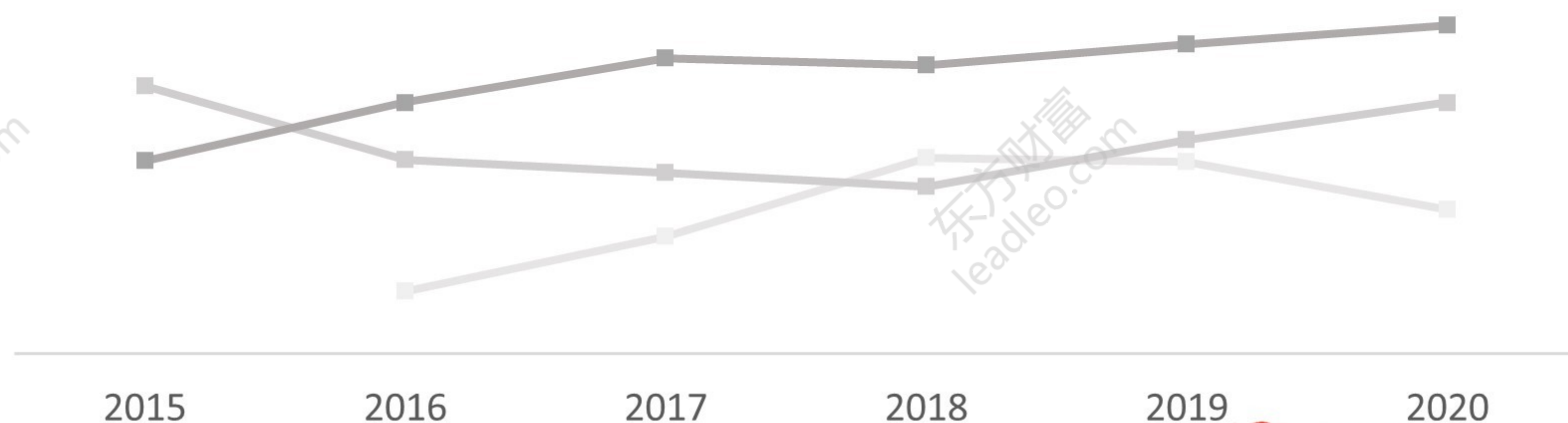
康龙化成与其他公司毛利率对比，2014-2020

单位：[%] — 康龙化成 — 泰格医药 — 药明康德 — 凯莱英



康龙化成各项业务毛利率，2015-2020

单位：[%] — 临床研究服务 — CMC服务 — 实验室服务



## 头豹洞察

- 2017-2020年，凯莱英与泰格医药毛利率略高于药明康德与康龙化成。CXO第一梯队公司有药明康德、药明生物，第二梯队公司有康龙化成、泰格医药、凯莱英，因为药明康德与药明生物同属于“药明系”公司，所以只与药明康德列入其中。2014年至2020年，康龙化成的毛利率整体较为稳定，呈上升趋势。2020年因为疫情影响导致毛利率下降，预计2021年毛利率将会有较大上升。凯莱英与泰格医药毛利率均高于药明康德与康龙化成，原因在于凯莱英与泰格医药业务较为集中，专注发展核心业务，而康龙化成与药明康德业务分散，CRO临床研究服务于CDMO业务均有布局，毛利率会因业务分散而降低
- 康龙化成属于CRO+CDMO共同布局的公司，主要服务有临床研究服务、CMC服务和实验室。实验室服务整体毛利率最高，同时业务占比最大，对营业收入贡献最大。临床研究服务毛利率在2020年产生较大下滑，原因在于CRO行业以人力为主，疫情停工以及海外疫情影响正常工作，2021年将恢复正常水平。CMC服务即小分子CDMO，毛利率也维持较高水平，处于高速增长阶段，同时疫情对其业务影响较小

来源：Wind，公司公告，头豹研究院

©2021 LeadLeo



www.leadleo.com 400-072-5588

©2021 LeadLeo



# 康龙化成业务分析——营业收入结构

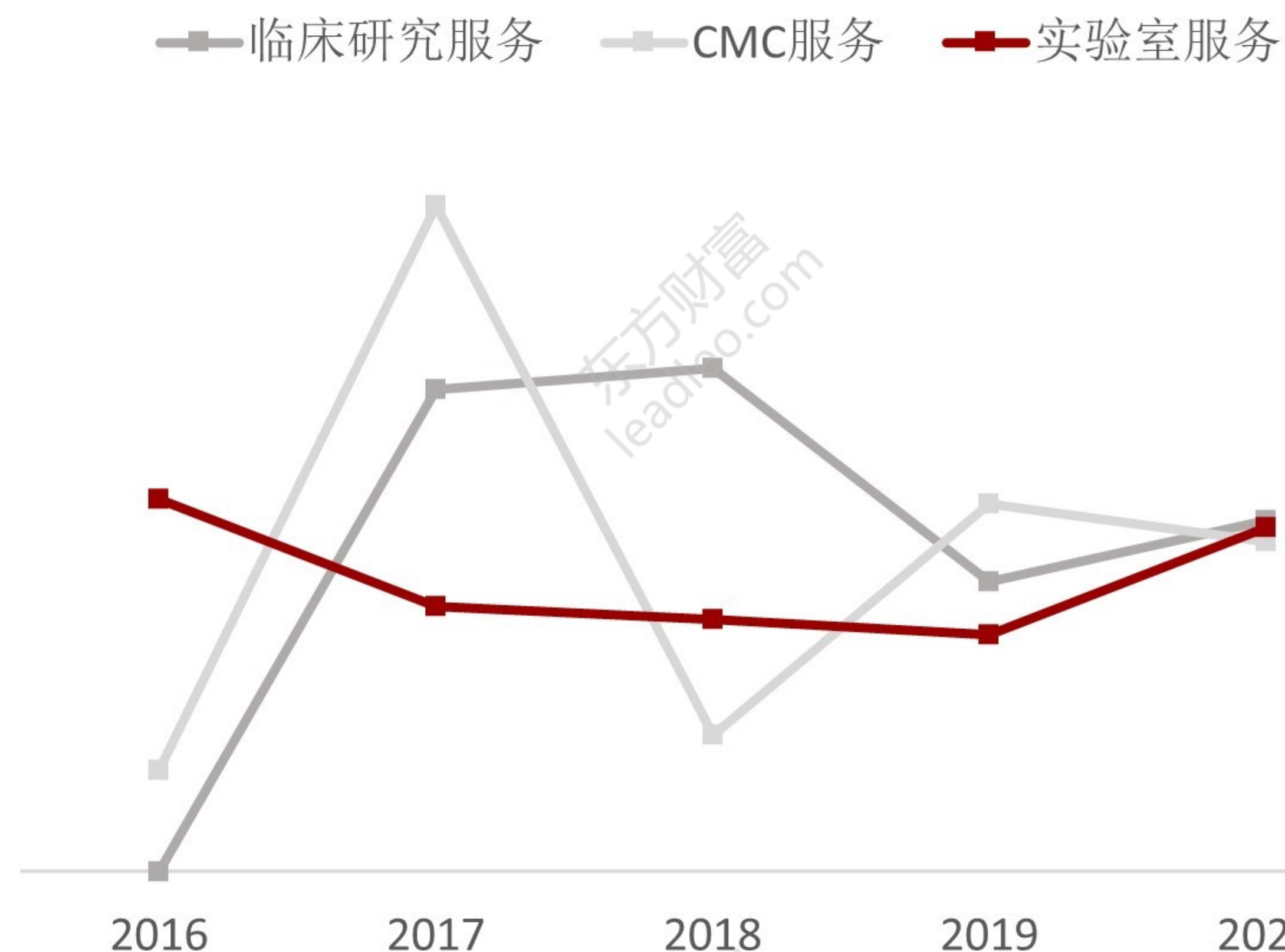
实验室服务是康龙化成的明星业务，CMC业务增长缓慢，原因在于2020年疫情影响导致工厂停工，临床研究服务布局较晚，但增长较快

## 康龙化成营业收入

公司营业收入结构，2015-2020

公司营业收入结构增速，2016-2020

单位：[%]



<https://www.leadleo.com/sizepro/details?id=60f11ec39b8e8002cd9d7bfc&core=61035dac46a5702cc70c5a18>

- ❑ **实验室服务是康龙化成的明星业务。**在收入结构方面，康龙化成实验室服务占据最大比重，在收入增速方面，实验室服务稳定增长，说明实验室服务是康龙化成的明星业务。CMC服务增速从2017年开始下降，对营业收入的贡献也开始降低，说明CMC业务增长缓慢，原因在于2020年疫情影响导致工厂停工，2021年预计有较大提升。康龙化成2016年、2017年通过先后收购Quotient、Xceleron布局临床研究服务，2018、2019年临床研究服务保持稳定增长，由营业收入结构及增速看出，临床研究服务是康龙化成潜在发展业务

来源：头豹研究院

©2021 LeadLeo



www.leadleo.com 400-072-5588

©2021 LeadLeo



# 康龙化成业务分析——实验室服务 (1/3)

康龙化成主要业务是实验室服务，实验室服务主要进行实验室化学、生物科学、安全性评价，其中实验室化学是实验室服务的主要业务

## 康龙化成实验室服务主要业务

业务分类	技术	具体内容
实验室化学	✓ 药物化学	苗头化合物发现的骨架设计、新设计骨架的初始知识产权分析、LG及先导化合物优化的主要化合物库的综合、基于体外及体内数据的构效关系分析、计算机辅助药物设计及多样化分析、非cGMP扩大以支持体内功效及毒性研究、专利申请准备、合适药物代谢动力学的建议及体外毒理学研究
	✓ 合成化学	设计合成路线并制备毫克至千克的目标分子
	✓ 分析化学	提供专门用于手性及非手性分类及纯化的分析服务
生物科学	✓ 体外生物学	<b>体外筛选：</b> 拥有高通量筛选、检测开发、细胞化验开发、选择性及体外安全药理学筛选以及作用机制研究 等能力，基于靶标的筛选平台包括酶、离子通道、G蛋白偶联受体及核受体。 <b>体外疾病生物学：</b> 评估生物靶标、开发及验证检测、筛选化合物以及提供定制化的工作流程 <b>结构生物学：</b> 蛋白质表达、纯化及结晶，晶体结构测定及大分子和小分子复合物分析服务 <b>化合物管理系统：</b> 自动化系统，可以以固体或溶液形式存储、存档及处理化合物
	✓ 体内药理学	提供包括肿瘤学、心血管及代谢紊乱、炎症疾病、中枢神经系统疾病及疼痛治疗等领域的体内药理学服务
	安全性评价	提供符合国际GLP及AAALAC认可，以及通过FDA、BMA、NMPA的GLP认证的安评服务



# 康龙化成业务分析——实验室服务 (2/3)

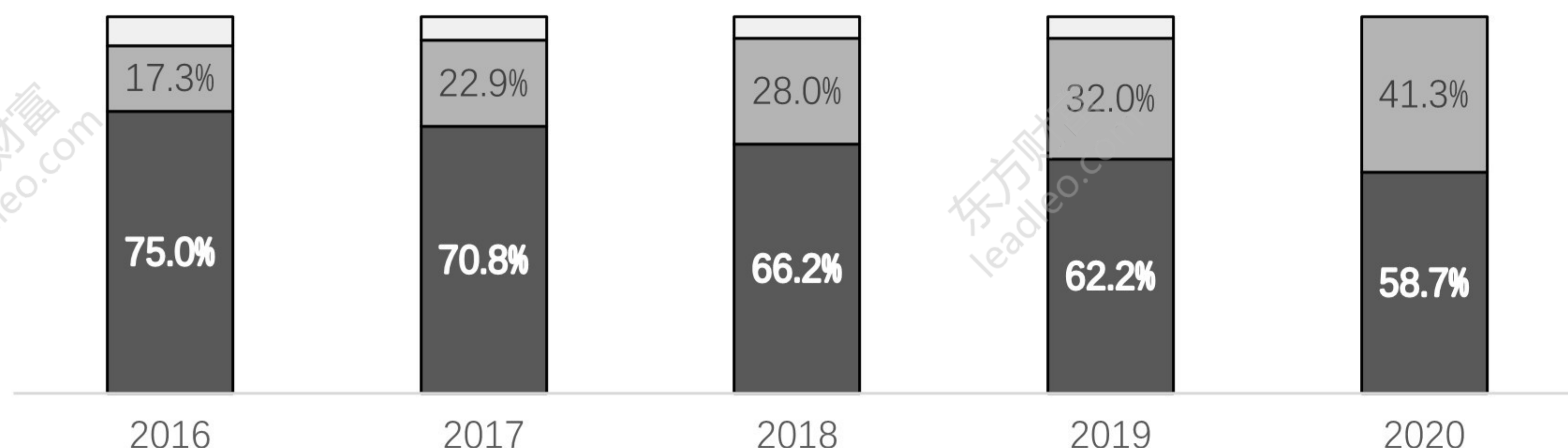
康龙化成实验室服务对营业收入影响最大，主要由实验室化学、生物科学、安全评估三部分构成，实验室服务中的主要收入来源是实验室化学，生物科学存在较大的利润空间，

## 康龙化成实验室服务分析

康龙化成实验室服务具体业务拆分，2016-2020

单位：[%]

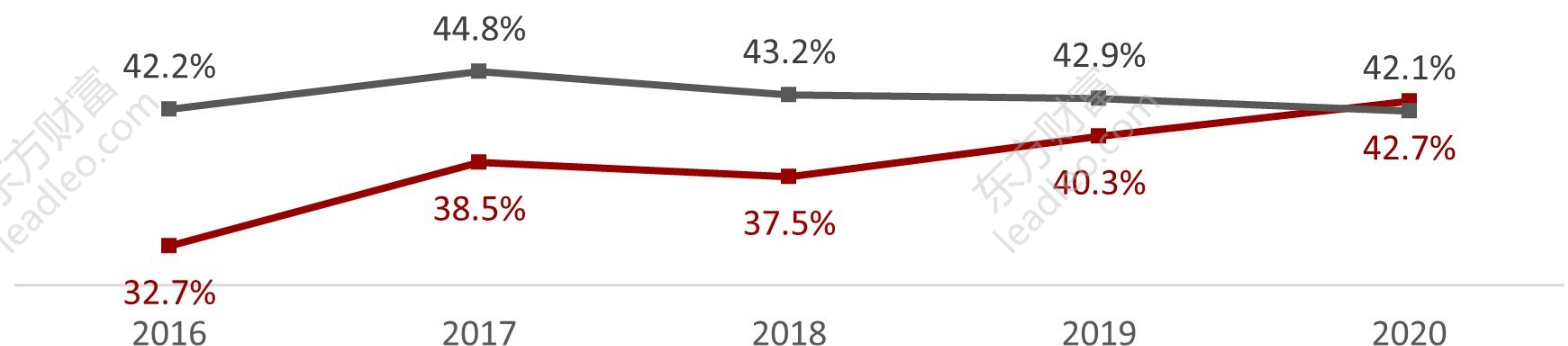
■ 实验室化学 ■ 生物科学 □ 安全评估



康龙化成与药明康德实验室服务毛利率对比，2016-2020

单位：[%]

— 康龙化成 — 药明康德中国区



来源：Wind，公司公告，头豹研究院

©2021 LeadLeo



www.leadleo.com 400-072-5588

## 分析师观点

- 康龙化成实验室服务主要由实验室化学、生物科学、安全评估三部分构成。公司的主要收入和利润来源于实验室化学，收入占比维持在60%左右，同时生物科学的占比提升较快，2016年生物科学占实验室服务收入的17.3%，2020年生物科学占实验室服务收入的41.3%，增速较快，未来收入弹性较大。康龙化成预计2021年完成形成CGT疗法的临床前研究-工艺开发（CMC）-cGMP生产（CDMO）服务体系，将会给生物科学业务带来导流，形成更大的利润空间。安全评估占实验服务业务的比重较小，且逐步降低，原因在于CMC服务逐渐发展，财报并表时可能将安全评估业务并入CMC服务
- 康龙化成的实验室服务毛利率一直呈上升趋势，同时增速较快。对比药明康德实验室服务，2020年已经和CXO行业龙头药明康德中国区实验室服务毛利率几乎一致，说明实验室服务业务是维持康龙化成营业收入稳定的基石。2016年康龙化成实验室服务毛利率32.7%，2020年康龙化成实验室服务毛利率42.7%，5年时间毛利率上升了10%，增速较快预计进入毛利率稳定阶段



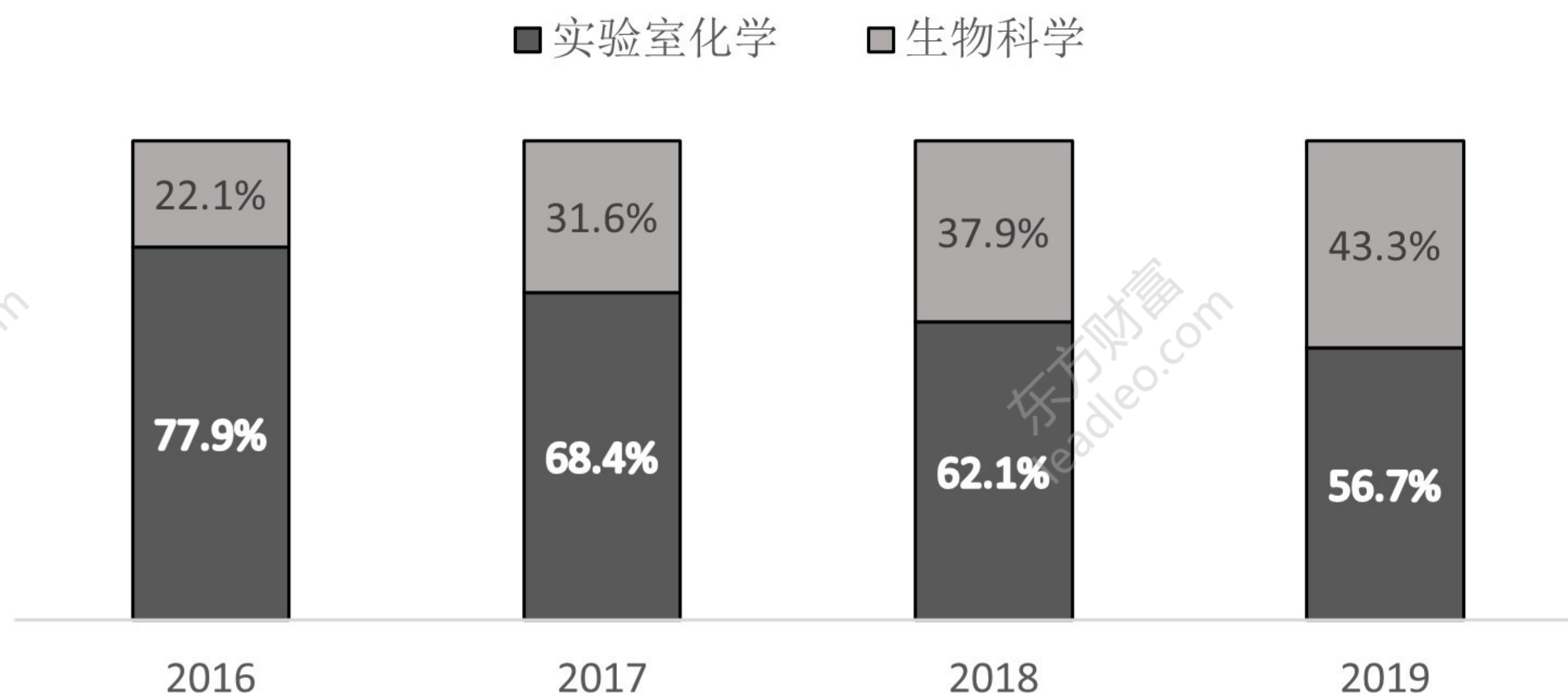
# 康龙化成业务分析——实验室服务 (3/3)

实验室化学对实验室服务的毛利率占比逐年下降，生物科学对实验室服务的毛利率占比逐年上升，生物科学毛利率要高于实验化学毛利率

## 康龙化成实验室服务分析

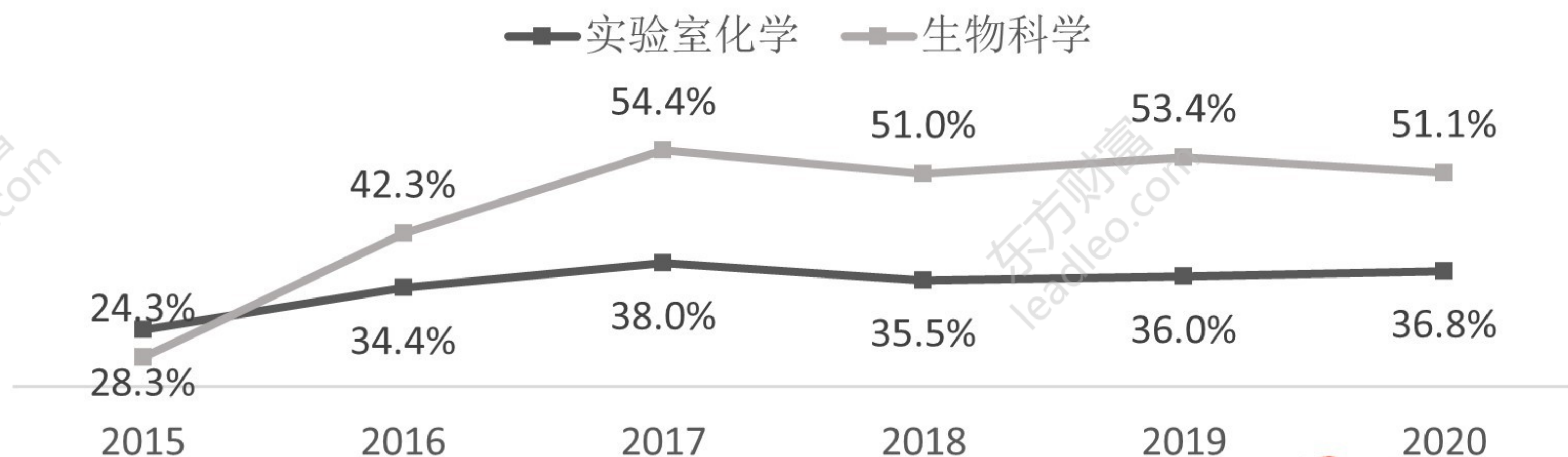
康龙化成实验室服务具体业务毛利占比，2016-2019

单位：[%]



康龙化成实验室服务毛利率对比，2015-2020

单位：[%]



来源：Wind，公司公告，头豹研究院

©2021 LeadLeo

## 分析师观点

- **实验室化学对实验室服务的毛利率占比逐年下降**，2016年对实验室服务贡献的毛利率是77.9%，2019年对实验室服务贡献的毛利率是56.7%，原因在于实验室化学业务已经初具规模，订单量加大，单价有可能进行调整导致经济附加值下降。
- **生物科学对实验室服务的毛利率占比逐年上升**，2016年生物科学对实验室服务贡献的毛利率是22.1%，2019年对实验室服务贡献的毛利率是43.3%，原因在于公司开始逐步布局生物制药领域，同时CMC服务的发展对生物科学具有引流作用，给生物科学服务带来更多业务机会
- **在毛利率方面，生物科学毛利率要高于实验化学毛利率**，原因在于实验室化学成本端不具有优势，化学制剂品类多工艺复杂，无法统一规模化采购生产，导致成本大于生物科学业务。所以康龙化成在稳定实验室化学业务的基础上，可以扩大生物科学业务订单数量，提高生物科学业务占比，使实验室化学业务收入最大化



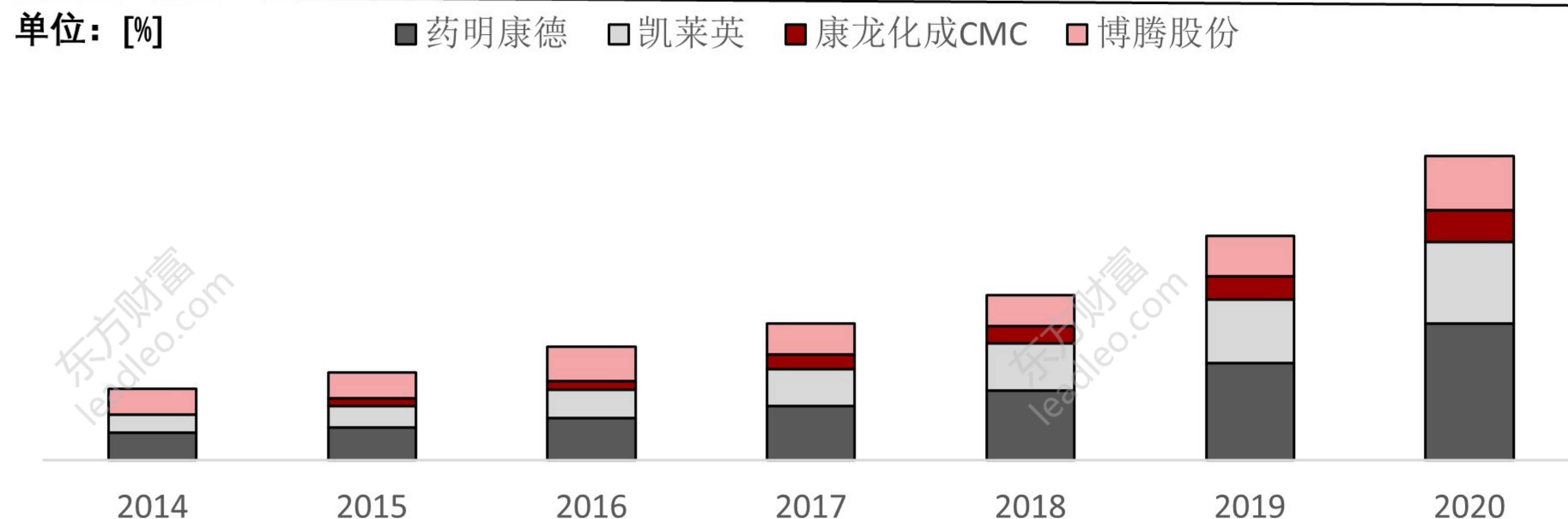


# 康龙化成业务分析——CMC服务

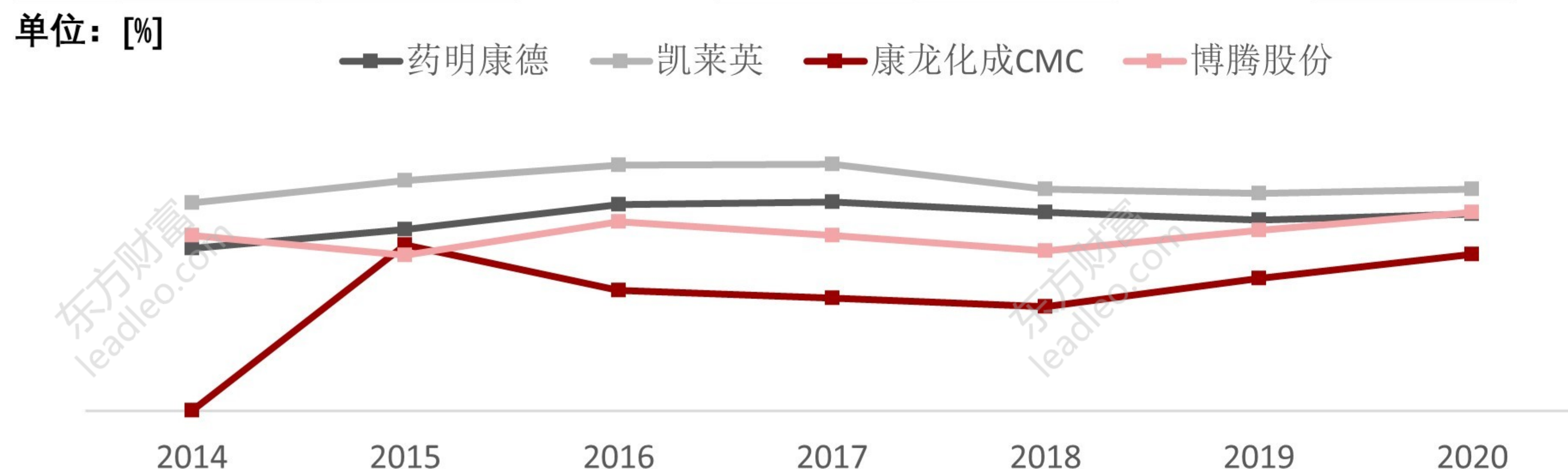
康龙化成CMC服务对营业收入影响适中，同比其他公司CDMO营业收入、毛利率较低，但预计2021年CMC业务产能释放，营业收入以及毛利率将会迎来较大提升

## CXO企业CDMO服务分析

可比公司CDMO收入对比，2014-2020



可比公司CDMO毛利率对比，2014-2020



来源：Wind，公司公告，头豹研究院

©2021 LeadLeo

## 分析师观点

- ❑ 药明康德CDMO业务收入最高，综合来看CDMO营业收入药明康德>凯莱英>博腾股份>康龙化成。凯莱英的CDMO毛利率最高，综合来看CDMO毛利率凯莱英>药明康德>博腾股份>康龙化成。药明康德订单数量较多，但凯莱英单订单经济附加值大，可能会导致凯莱依CDMO业务毛利率>药明康德，但凯莱英CDMO营业收入<药明康德
- ❑ 康龙化成CMC服务（小分子CDMO）正处于产能扩张阶段，所以CDMO毛利率、营业收入较低，预计2021年CMC业务产能释放，营业收入以及毛利率将会迎来较大提升。康龙化成2019年中国团队完成及在研CMC项目568个，其中临床前项目485个，临床I期54个，临床II期20个，临床III期9个。2020年CMC服务中国团队完成及在研临床前项目487个，临床I-II期202个，临床III期47个，商业化阶段3个，2021迎来临床III期和商业化产能释放
- ❑ 以临床前CRO业务为基础，业务协同效应加速CMC服务营业收入。在创新药研发起始阶段，药物发现业务长期积累的技术能力和客户资源，拓宽了CMC业务的客户群体。2018年，77%的CMC服务收入来源于实验室服务的协同效应，药物安全评价实验中有60%的API生产工作由CMC部门完成。2019年，药物安全评价与CMC业务客户重合度进一步提升至68%。





# 康龙化成业务分析——临床研究服务

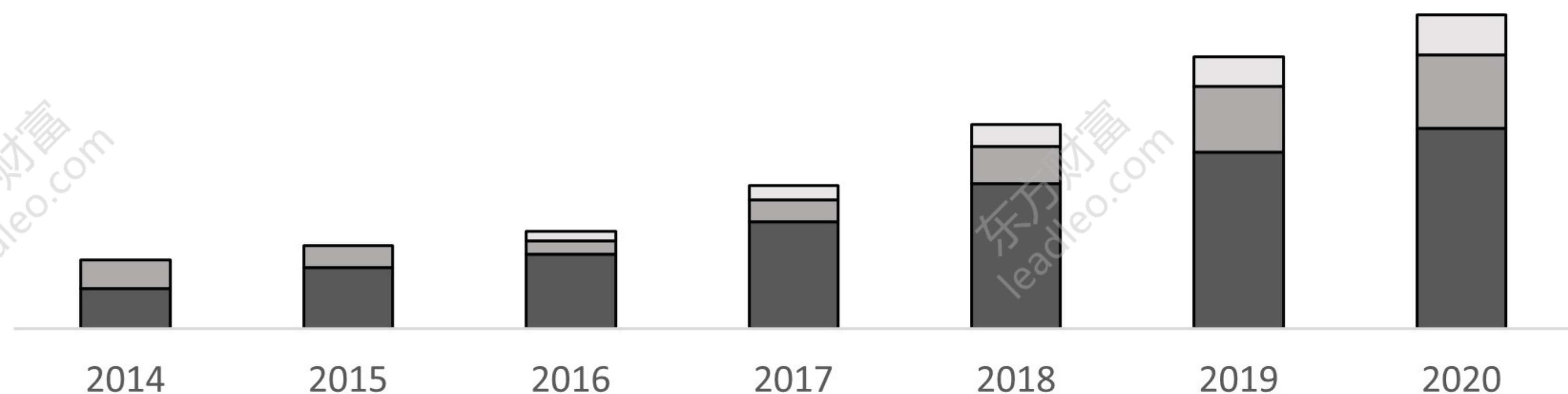
临床研究服务对康龙化成的营业收入影响最小，同比其他公司康龙化成临床研究服务毛利率较低，但康龙化成打通SMO与CRO的桥梁，利润空间较大

## CXO企业临床研究服务分析

可比公司临床研究服务收入对比，2014-2020

单位：[亿元]

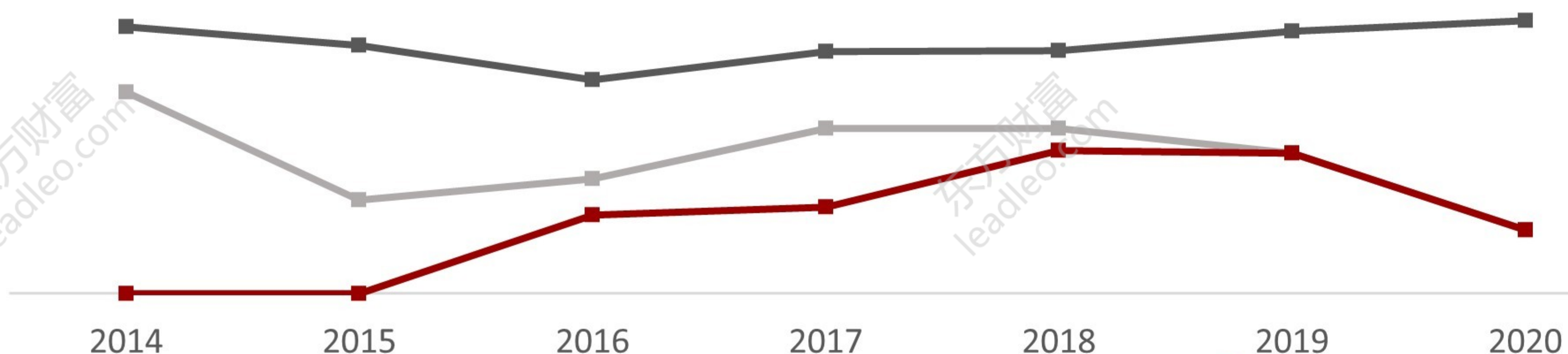
■ 泰格医药 ■ 药明康德CRO □ 康龙化成CRO



可比公司临床研究服务毛利率对比，2014-2020

单位：[%]

■ 泰格医药 ■ 药明康德CRO ■ 康龙化成CRO



来源：Wind，公司公告，头豹研究院

©2021 LeadLeo



www.leadleo.com 400-072-5588

## 头豹洞察

- 泰格医药专注发展CRO服务（即临床研究服务），药明康德与康龙化成CDMO+CRO共同布局，**所以从临床研究服务的营业收入来看泰格医药>药明康德>康龙化成**
- 康龙化成2017年通过并购Pharmaron CPC开始进行临床CRO业务海外布局，2019和2020年完成对南京思睿（专注于CRO临床研究服务）和联斯达（SMO）控股，初步完成了一站式临床服务平台的布局。SMO为药厂或CRO提供专业人才输送，同时SMO也为研究者提供项目对接，所以SMO是连接CRO与药厂的重要桥梁。**康龙化成打通SMO与CRO的桥梁，为CRO业务提供更大的盈利空间**
- **泰格医药的临床研究服务毛利率高于药明康德与康龙化成，但康龙化成利润空间较大**，原因在于泰格医药业务专一，并且CRO业务更为成熟。康龙化成CRO业务起步于2016年，泰格医药从2004年开始布局CRO市场，提前占据了CRO市场。康龙化成因为拥有完善的CDMO+CRO业务布局，CRO业务也已经具备完善的产业链，未来存在更大的利润空间



## 04

# 康龙化成背景分析

- 康龙化成实际控制人是楼柏良、楼小强、郑北，三人合计持有公司18.31%的股份，康龙化成其余控股人多为专业机构投资者
- 康龙化成创新药研发能力深受海外客户的认可，对于行业抗风险能力较强，然而会造成公司的议价能力较低，同时海外客户居多会给康龙化成带来汇率风险
- 康龙化成员工基数较大，订单交付能力较强，研发人数也具有较为专业的研发背景，研究能力较强，管理层也具有较为深厚的背景

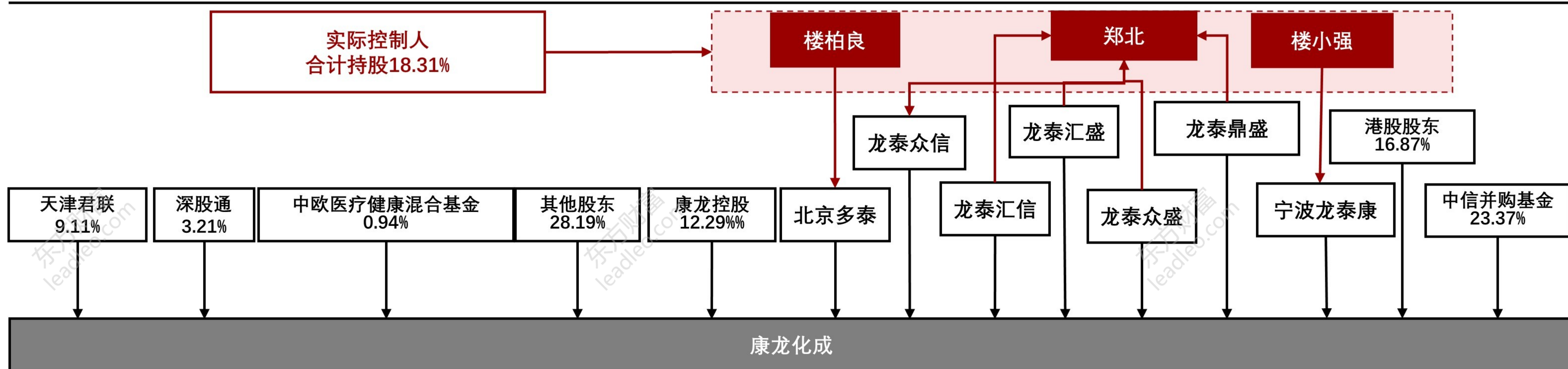




# 康龙化成背景分析——股东背景

康龙化成实际控制人是楼柏良、楼小强、郑北，三人合计持有公司18.31%的股份，康龙化成其余控股人多为专业机构投资者

## 康龙化成股东背景



### 创始人团队

- 楼柏良、楼小强、郑北现为康龙化成实际控制人，三人合计持有公司18.31%的股份。创始人楼柏良具有极高的专业素养，入选中组部“千人计划”和“海聚工程”，楼小强具有丰富的销售经验，曾在香港E-SMART、香港晶电科技有限公司任职。郑北具有专业的法律管理经验，毕业于北京大学法学院，曾就职于成都市委党校

### 资本公司

- 康龙化成其余控股人多为专业机构投资者：天津君联、中国医疗健康混合基金、中信并购基金属于投资机构中的头部投融资企业。由于多个资本公司支持，为公司提供充足的现金流，帮助公司不断进行产能扩建、扩大业务有能力和范围

来源：天眼查，头豹研究院

©2021 LeadLeo



www.leadleo.com 400-072-5588

©2021 LeadLeo



# 康龙化成背景分析——客户状况

康龙化成创新药研发能力深受海外客户的认可，对于行业抗风险能力较强，然而会造成公司的议价能力较低，同时海外客户居多会给康龙化成带来汇率风险

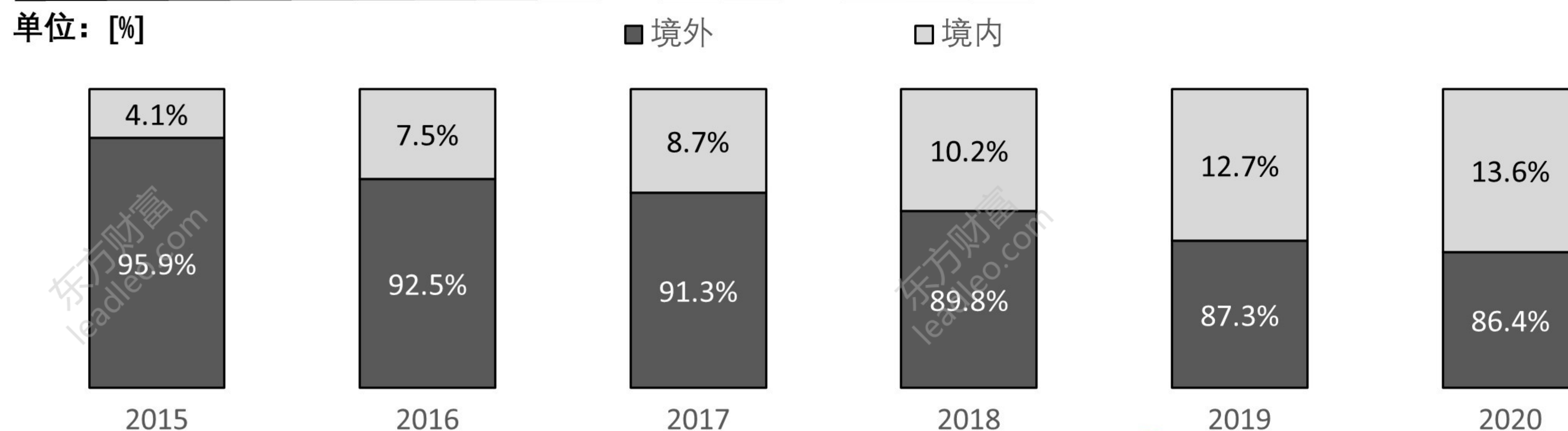
## 康龙化成主要客户

公司	第一大客户	第二大客户	第三大客户	第四大客户	第五大客户
药明康德	强生	默沙东	葛兰素史克	罗氏	辉瑞
康龙化成	阿斯利康	拜耳	默沙东	强生	葛兰素史克
美迪西	武田制药	恒瑞医药	多禧生物	华东医药	济煜医药
睿智医药	国内公司	美国公司	美国公司	美国公司	美国公司
药石科技	Agios	Vertex	药明康德	康龙化成	Synthonix
成都先导	强生	默沙东	辉瑞	弗玛医疗	LG化孕
昭衍新药	复宏汉霖	派金生物	越甲药业	恒瑞医药	睿智化学

## 头豹洞察

- 康龙化成创新药研发能力深受海外客户的认可，同时前五大客户均为全球TOP20药企，所以受行业整体影响较小，然而强势药企过多会影响公司的议价能力。药明康德和康龙化成前五大客户全部属于TOP20药企，反映其创新药研发能力深受海外客户的认可。然而，全球Top20药企的话语权较强，康龙化成的议价能力较低，可能会压缩企业的单订单利润空间
- 海外客户居多会给康龙化成带来汇率风险。公司订单以美元交付，当人民币升值，美元贬值时，收入下降，所以康龙化成需要拓展境内业务，减少美元贬值时带来的影响
- 2015年至2020年康龙化成境内业务占比逐渐增加至13.6%，说明公司开始逐渐发展境内业务，规避汇率风险

## 康龙化成境内境外营收，2015-2020



来源：天眼查，头豹研究院

©2021 LeadLeo



www.leadleo.com 400-072-5588

©2021 LeadLeo



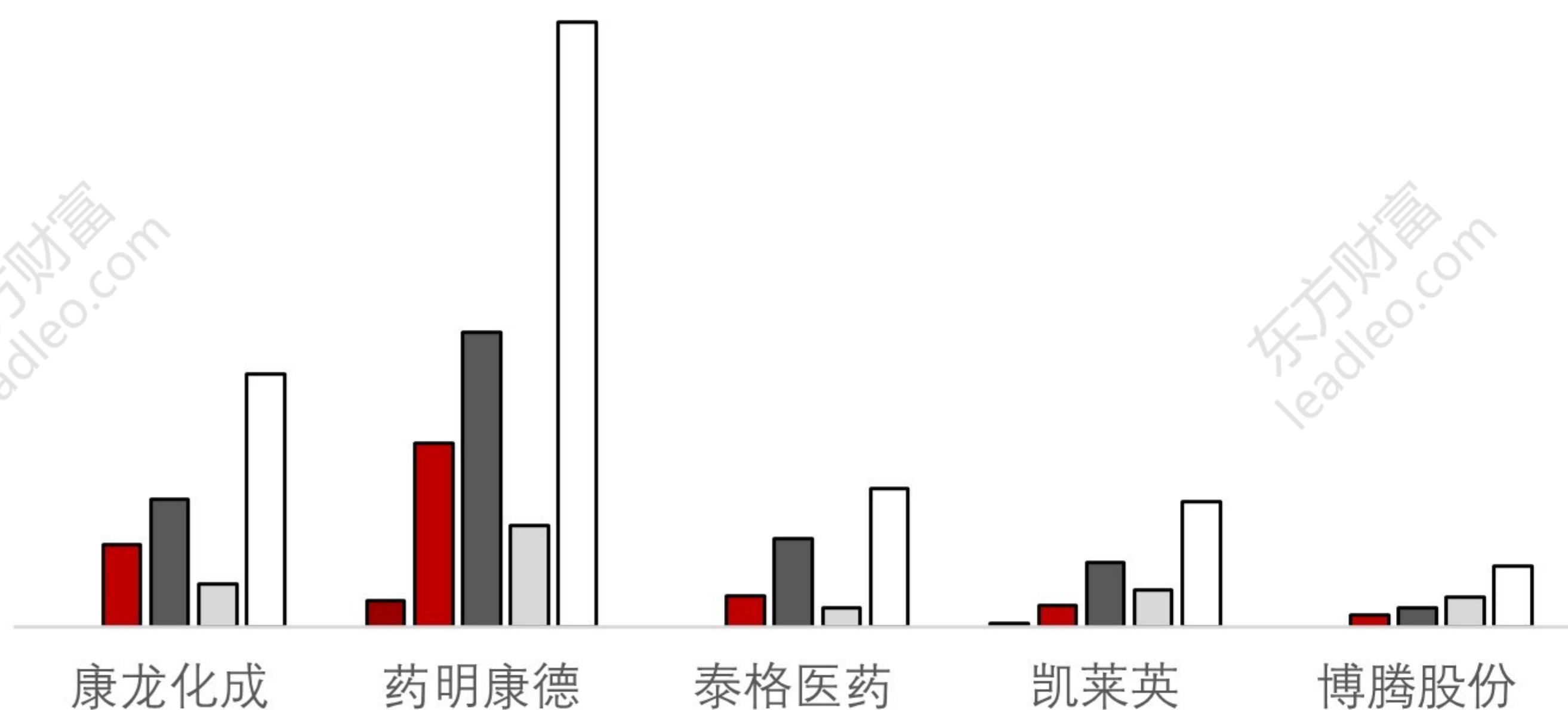
# 康龙化成背景分析——员工状况

康龙化成员工基数较大，订单交付能力较强，研发人数也具有较为专业的研发背景，研究能力较强，管理层也具有较为深厚的背景

## 康龙化成员工人数分析

康龙化成员工人数及增速，2015-2020

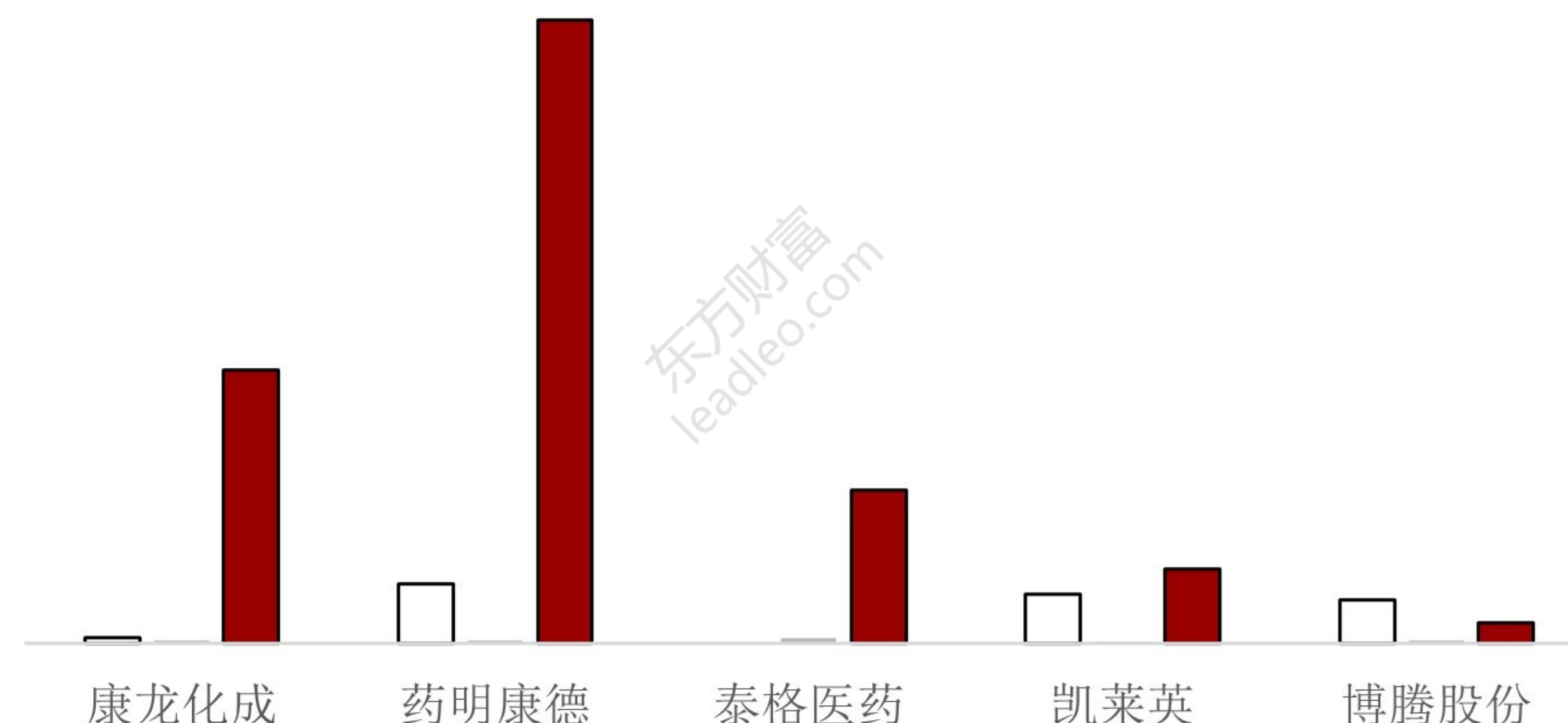
单位：[人] ■博士 ■硕士 ■本科 □其他 □总人数



CXO公司人员分布状况

单位：[人]

□生产 ■销售 ■技术



❑ **CRO行业以人才为重心，属于人力驱动行业，公司规模的扩张都伴随着人员的扩张。员工基数大，增速快，可以确保企业订单的高速消化。企业研发技术人员越多，临床研究能力越强。研发人员一般要求硕士以上学历，确保研发人员具有较深厚的学术背景。**康龙化成总人数排名第二，员工基数较大，订单交付能力较强。康龙化成研发人数排名第二，也具有较为专业的研发背景，研究能力较强。康龙化成博士数量低于药明康德，硕士以上学历员工排名行业第二。药明康德博士数量1,141人，远超过行业平均水平说明药明康德更为注重高级人才招聘，为创新药研发提供更大助力。康龙化成人才状况良好，同时需要更加注重博士人才招聘

❑ **目前高级管理层能力较强。**创始人楼柏良博士拥有20多年的海外药企研发背景，首席科学家阳华博士曾在阿斯利康担任研发中心助理总监7年。袁步伟博士也曾参与辉瑞乐瑞卡药物研发

来源：企业官网，头豹研究院

©2021 LeadLeo



www.leadleo.com 400-072-5588

©2021 LeadLeo



# 康龙化成背景分析——投资风险

投资康龙化成应关注政策风险、研发风险及市场风险，现阶段政策风险较大，研发风险适中，市场风险较小

## 康龙化成风险

- ❑ **政策风险最大：**出于国家发展战略考虑，中国政府将仍将医药创新作为重点发展领域，并且2021年7月2日CDE发布了《以临床价值为导向的抗肿瘤药物临床研发指导原则》的征求意见稿说明“新药研发应以为患者提供更优的治疗选择为最高目标”，**创新药如果治疗效果雷同可能会面临上市审批困难**

- ❑ **研发风险适中：**康龙化成的业务很大程度上依赖于自身的核心技术能力。鉴于原创新药的研发具有资金投入大、研发周期长等特点，容易受到不可预测因素的影响，如发生技术风险，则可能影响到企业前期研发投入的回收和经济效益的实现
- ❑ **市场风险较小：**康龙化成于强大研发实力及大资金规模的下游客户，市场风险较小。对于属于对于技术和资金双密集型的创新药产业，患者适应症获批与治疗方案与创新药企业市场关联密切，格局变动周期较长

### 政策风险



#### 宏观政策的不确定性：

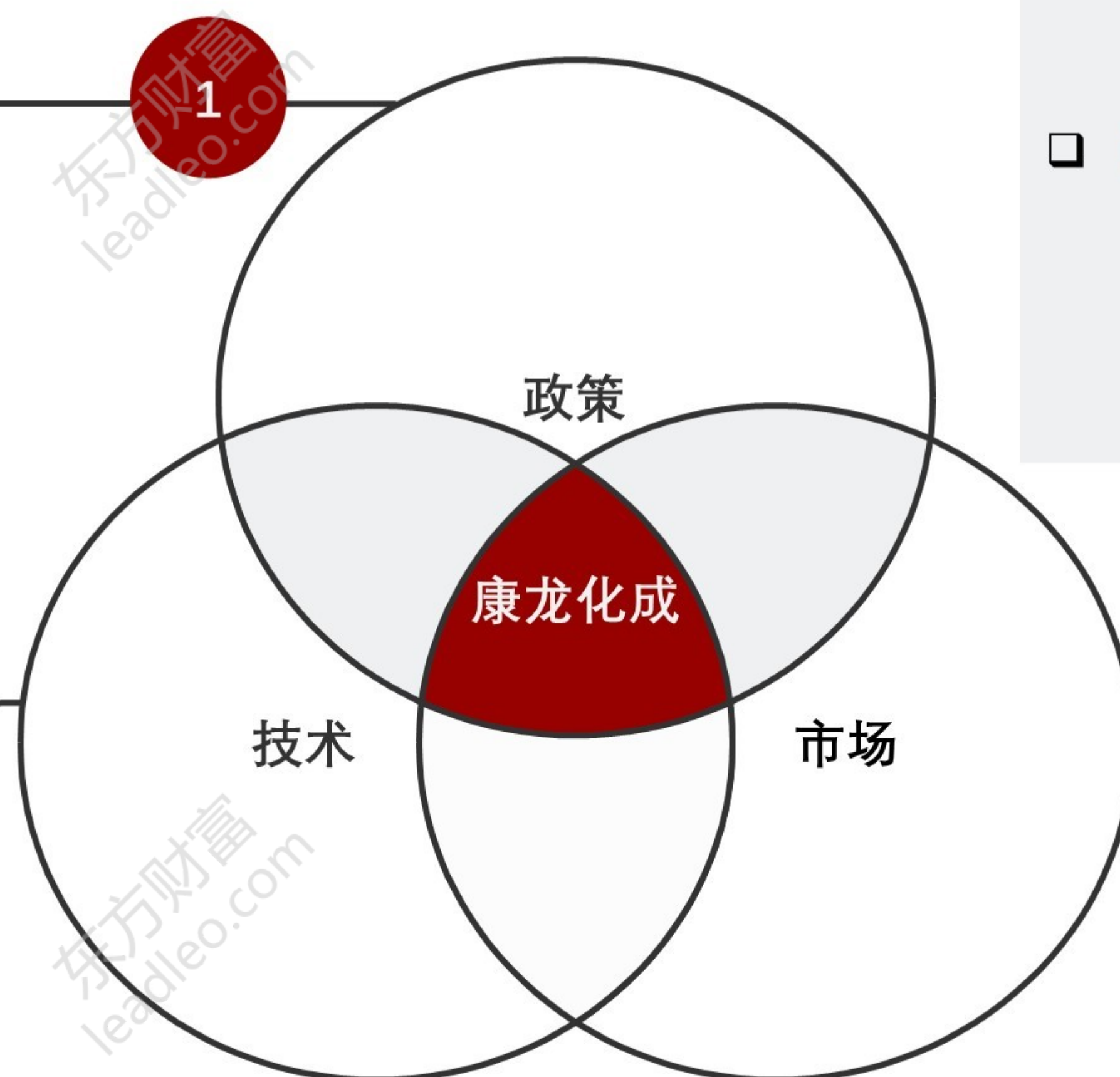
- 《以临床价值为导向的抗肿瘤药物临床研发指导原则》的征求意见稿指出“新药研发应以为患者提供更优的治疗选择为最高目标。当选择非最优的治疗作为对照时，即使临床试验达到预设研究目标，也无法说明试验药物可满足临床中患者的实际需要，或无法证明该药物对患者的价值”。

### 研发风险



#### 研发成功率受多因素影响：

- 一个创新药成功研发，需要经历临床前研究、临床开发、取得监管机构批准及实现商业化等过程，研发周期长，投入大，在创新药研发时期康龙化成账面会受到影响



### 市场风险

#### 竞争风险：

- 如果针对同一适应症的新药或者相关仿制药获批上市会加剧市场竞争格局，但2021年7月2日发布的指导原则一定程度降低了市场竞争，所以竞争风险较小



# 05

## 康龙化成人效状况

- 2020年海外疫情影响订单数量及订单交付量下降，导致实验室服务人均创收下降，康龙化成需要提高抗风险能力
- 康龙化成CMC业务处于上升期，人均创收还有较大上升空间，CMC服务已经具备规模化效应，从成本端放大人均创利
- 2016-2020年康龙化成人效目前波动较大，是因为疫情对海外临床业务造成影响以及2020年研发人员增长较快疫情恢复后有望逐步回归正常





# 康龙化成成人效状况——实验室服务人效状况

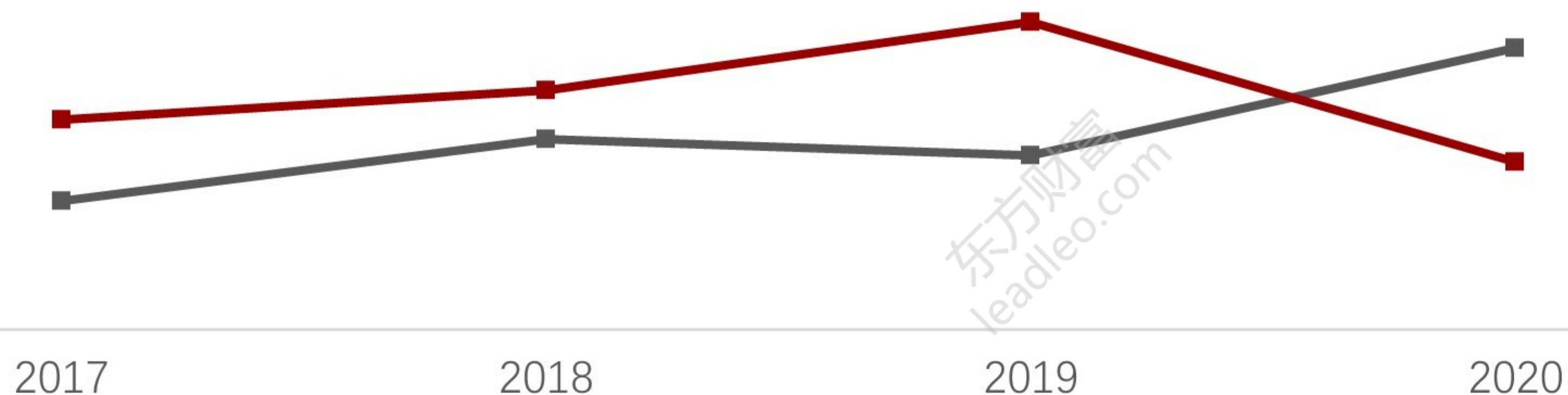
2020年海外疫情影响订单数量及订单交付量下降，导致实验室服务人均创收下降，康龙化成需要提高抗风险能力

## 可比公司实验室服务人效状况对比分析

### 可比公司实验室服务人均创收对比，2017-2020

单位：[万元/人]

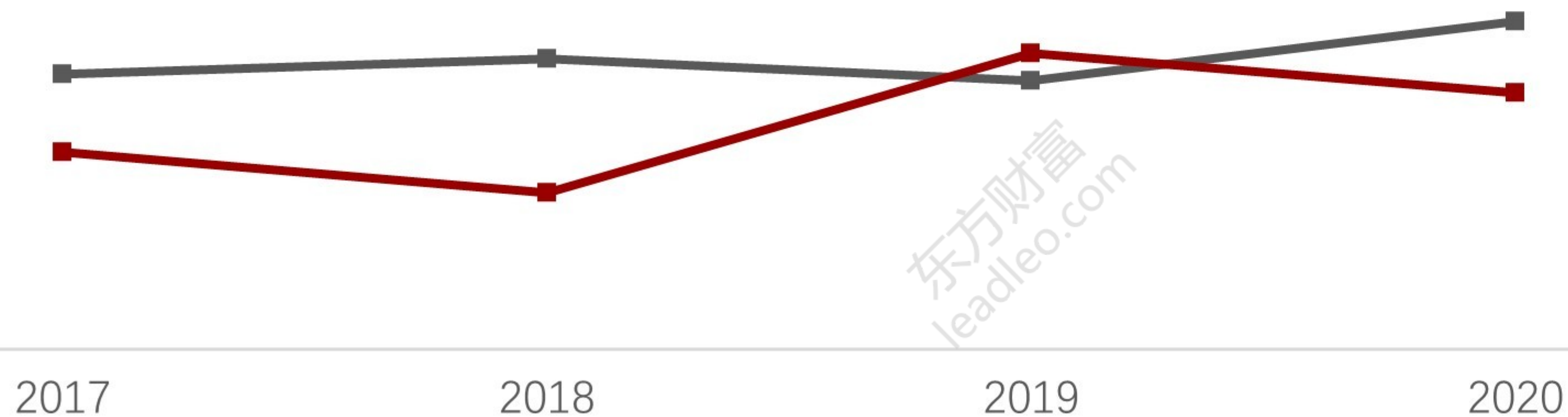
■ 药明康德中国区实验室 ■ 康龙化成



### 可比公司实验室服务人均创利对比，2017-2020

单位：[万元/人]

■ 药明康德中国区实验室 ■ 康龙化成



## 分析师观点

- **海外疫情影响订单数量及订单交付量下降，导致人均创收下降。**实验室服务是康龙化成的明星业务，2017-2019年实验室服务人均创收大于药明康德中国区实验室服务人均创收，2020年人均创收波动较大，原因在于海外疫情影响订单数量及订单交付量下降，营业收入下降，人均创收下降。药明康德具有更强的控制风险的能力，2020年药明康德中国区实验室人均创收上升，说明疫情没有造成较大影响。
- **2019年康龙化成人均创利大于药明康德，说明在疫情之前康龙化成的实验室服务的成本端控制的较好，**但疫情打击较大导致人均创利下降。疫情恢复后，预计康龙化成会维持2019年的优势，扩大人均创利。提升利润空间
- **康龙化成需要提高抗风险能力，**在工厂无法开工及海外订单损失较大的情况下寻找中国客户扩大订单数量，同时减少人力成本寻找自动化程序代替人力，扩大人均创收



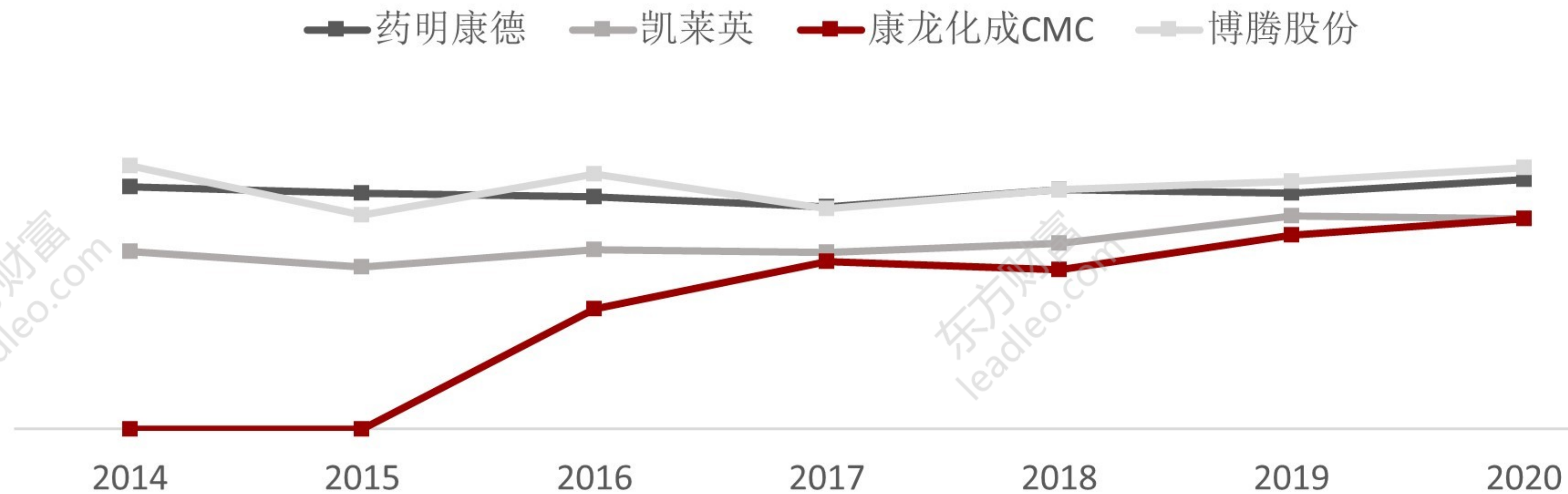
# 康龙化成成人效状况——CDMO人效状况

康龙化成CMC业务处于上升期，人均创收还有较大上升空间，CMC服务已经具备规模化效应，从成本端放大大人均创利

## 可比公司CDMO业务人效状况对比分析

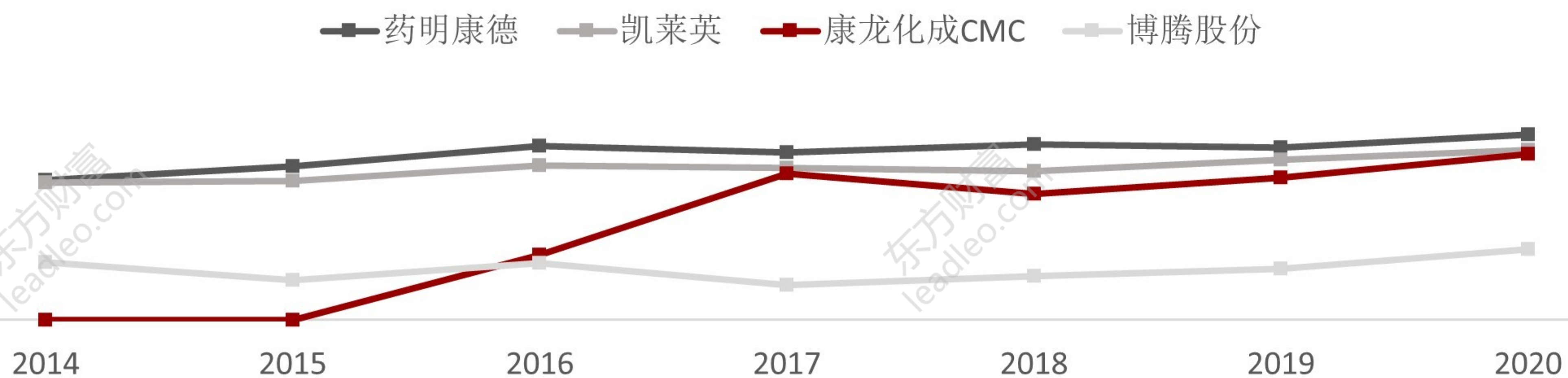
可比公司CDMO人均创收对比，2014-2020

单位：[万元/人]



可比公司CDMO服务人均创利对比，2014-2020

单位：[万元/人]



来源：Wind，公司公告，头豹研究院

©2021 LeadLeo



www.leadleo.com 400-072-5588

## 分析师观点

- 康龙化成CMC服务处于上升阶段，潜在利润空间较大。康龙化成2016年开始布局CMC服务（小分子CDMO）起步较晚，但在2017年康龙化成CMC服务已经达50.5万元/人，接近行业平均水平，略低于凯莱英人均创收53.0万元/人。博腾股份与药明康德人均创收均处于较高水准，同时维持在75万元/人，说明博腾股份与药明康德CDMO服务，订单数量较为稳定，处于CDMIO业务稳定期。康龙化成CMC业务处于上升期，人均创收还有较大上升空间
- 康龙化成CMC服务已经具备规模化效应。康龙化成在2016年人均创利已经超过博腾股份，同时人均创利水平与药明康德、凯莱英几乎一致达到29万元/人，说明康龙化成CMC服务成本端更具有优势，在人均创收低于凯莱英、药明康德与博腾股份的状况下，人均创利在2020年达到相似水平。康龙化成CMC服务已经具备规模化效应，从成本端放大大人均创利



# 康龙化成人效状况——临床服务人效状况

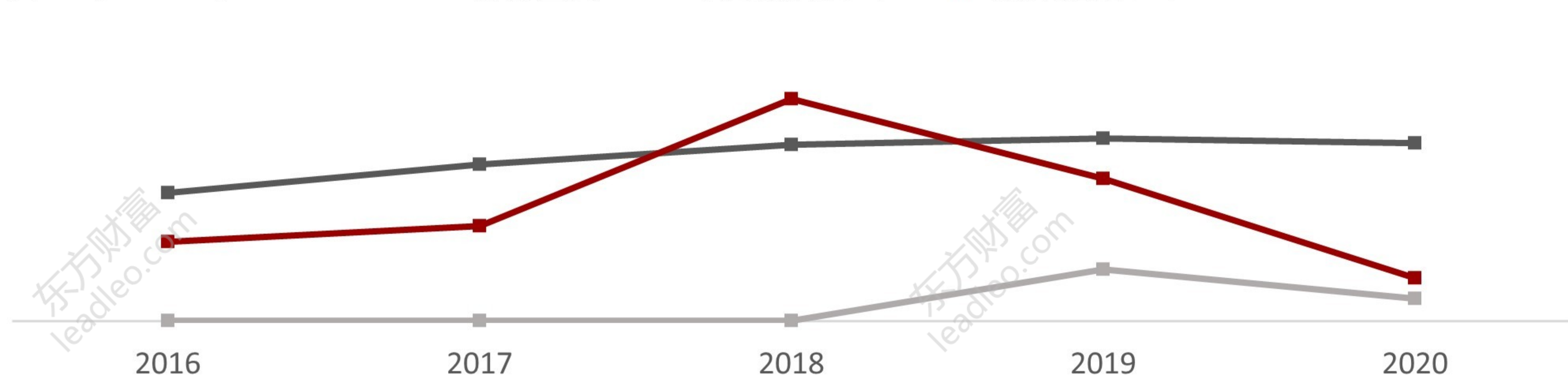
2016-2020年康龙化成人效目前波动较大，是因为疫情对海外临床业务造成影响以及2020年研发人员增长较快疫情恢复后有望逐步回归正常

## 可比公司临床研究服务人效状况对比分析

### 可比公司临床研究服务人均创利对比，2016-2020

单位：[万元/人]

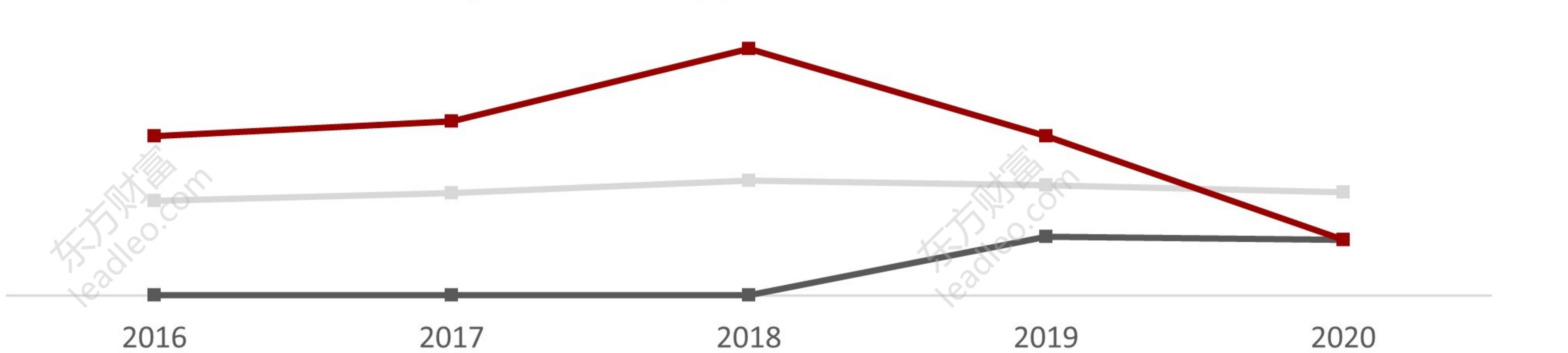
■ 泰格医药 ■ 药明康德CRO ■ 康龙化成CRO



### 可比公司临床研究服务人均创收对比，2016-2020

单位：[万元/人]

■ 泰格医药 ■ 药明康德CRO ■ 康龙化成CRO



来源：Wind，公司公告，头豹研究院

©2021 LeadLeo



www.leadleo.com 400-072-5588

## 分析师观点

- **2016-2020年康龙化成人效目前波动较大，疫情恢复后有望逐步回归正常。**通过对比康龙化成与泰格医药、药明康德临床CRO服务人均创收来看，2018年康龙化成人均创收人均创利均处于较高水平，康龙化成临床研究服务2018年人均创收126.6万元/人，高于同年泰格医药59.0万元/人。2018年康龙化成人均创利32.1万元/人高于泰格医药25.5万元/人
- **康龙化成人效状况下降是因为疫情对海外临床业务造成影响以及2020年研发人员增长较快。**2020年药明康德和康龙化成的临床CRO服务的毛利率、人均创收和人均创利水平均出现明显下降，药明康德主要是疫情影响下2020年临床订单的执行受到明显影响，康龙化成主要是因为疫情对海外临床业务造成一定影响以及2020年人员增长较快（同比2019年增长197%）导致人均创收和创利出现短暂下降，后续疫情恢复人员稳定，人均创收创利有望稳定提升



# 方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究10大行业，54个垂直行业的市场变化，已经积累了近50万行业研究样本，完成近10,000多个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，从肿瘤、医院、医疗服务等领域着手，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。



# 法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。本报告所指的公司或投资标的的价值、价格及投资收入可升可跌。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本文所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本文所载资料、意见及推测不一致的报告和文章。头豹不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。





# 头豹研究院简介

- ◆ 头豹是中国领先的原创行企研究内容平台和新型企业服务提供商。围绕“协助企业加速资本价值的挖掘、提升、传播”这一核心目标，头豹打造了一系列产品及解决方案，包括：**报告/数据库服务、行企研报服务、微估值及微尽调自动化产品、财务顾问服务、PR及IR服务**，以及其他企业为基础，利用大数据、区块链和人工智能等技术，围绕产业焦点、热点问题，基于丰富案例和海量数据，通过开放合作的增长咨询服务等
- ◆ 头豹致力于以优质商业资源共享研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



## 四大核心服务

### 研究咨询服务

为企业提供定制化报告服务、管理咨询、战略调整等服务

### 企业价值增长服务

为处于不同发展阶段的企业，提供与之推广需求相对应的“内容+渠道投放”一站式服务

### 行业排名、展会宣传

行业峰会策划、奖项评选、行业白皮书等服务

### 园区规划、产业规划

地方产业规划，园区企业孵化服务





# 研报阅读渠道

◆ 头豹官网：登录 [www.leadleo.com](http://www.leadleo.com) 阅读更多研报

◆ 头豹小程序：微信小程序搜索“头豹”、手机扫上方二维码阅读研报

◆ 行业精英交流分享群：邀请制，请添加右下侧头豹研究院分析师微信



扫一扫  
进入头豹微信小程序阅读报告



扫一扫  
实名认证行业专家身份

## 详情咨询



### 客服电话

400-072-5588



### 上海

王先生：13611634866

李女士：13061967127



### 深圳

李先生：18916233114

李女士：18049912451



### 南京

杨先生：13120628075

唐先生：18014813521





# 头豹领航者计划介绍

头豹共建报告

2021年度  
特别策划

Project  
Navigator  
领航者计划



每个季度，头豹将于网站、公众号、各自媒体公开发布**季度招募令**，每季公开**125个**招募名额



头豹诚邀各行业**创造者、颠覆者、领航者**，知识共享、内容共建



头豹诚邀**政府及园区、金融及投资机构、顶流财经媒体及大V**推荐共建企业

沙利文担任计划首席增长咨询官、江苏中科院智能院担任计划首席科创辅导官、财联社担任计划首席媒体助力官、无锋科技担任计划首席新媒体造势官、iDeals担任计划首席VDR技术支持官、友品荟担任计划首席生态合作官……

## 共建报告流程

1

企业申请共建

2

头豹审核资质

3

确定合作细项

4

信息共享、内容共建

5

报告发布投放

备注：活动解释权均归头豹所有，活动细则将根据实际情况作出调整。



www.leadleo.com 400-072-5588

©2021 LeadLeo



# 头豹领航者计划与商业服务

## 研报服务

共建深度研报  
撬动精准流量



## 传播服务

塑造行业标杆  
传递品牌价值



## FA服务

提升企业估值  
协助企业融资



头豹以**研报服务**为切入点，  
根据企业不同发展阶段的资本价值需求，依托**传播服务、FA服务、资源对接、IPO服务、市值管理**等，提供精准的商业管家服务解决方案

## 资源对接

助力业务发展  
加速企业成长



## IPO服务

建立融资平台  
登陆资本市场



## 市值管理

提升市场关注  
管理企业市值



扫描二维码  
联系客服报名加入





# 读完报告有问题？

## 快，问头豹！你的智能随身专家



扫码二维码即刻联系你的  
智能随身专家

### 千元预算的 高效率轻咨询服务

