

全球领先的CRDMO 赋能加速全球创新 引领业绩持续高速增长

药明生物2021全年业绩

2022年3月



WuXi Biologics
Global Solution Provider

股票代码: 2269.HK

01

2021全年业绩

04

ESG--可持续发展战略核心

02

商业化生产项目爆发式增长

05

财务概览

03

一次性生产技术颠覆传统

06

总结

2021全年业绩

01

334 ^{43.7%} → 480

综合项目数 (同比)

103 ^{51.5%} → 156

新增项目数 (同比)

28 ^{14.3%} → 32 / 2 ^{350%} → 9

临床后期/商业化项目数 (同比)

113 ^{20.1%} → 136

未完成订单 (美元 亿元) (同比)

5.4 → 26.2

2020年--2022年底产能 (万升)

9,864/3,285

员工总数/科学家



56.1 ^{83.3%} → 102.9

收益 (人民币 亿元) (同比)

45.1% → 46.9%

毛利率 (同比)

17.2 ^{100.3%} → 34.4

经调整纯利 (人民币 亿元) (同比)

30.6% → 33.4%

经调整纯利率 (同比)

43.5% → 45.3%

EBITDA利润率 (同比)

0.40 ^{92.5%} → 0.77

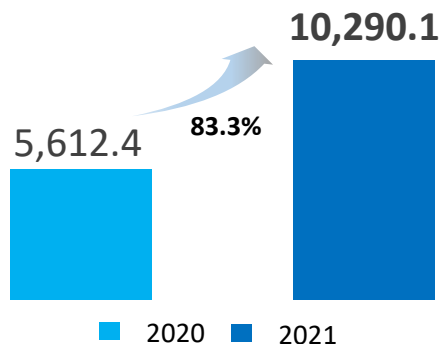
摊薄每股盈利 (人民币 元) (同比)

2021

收益、利润、利润率皆创历史新高

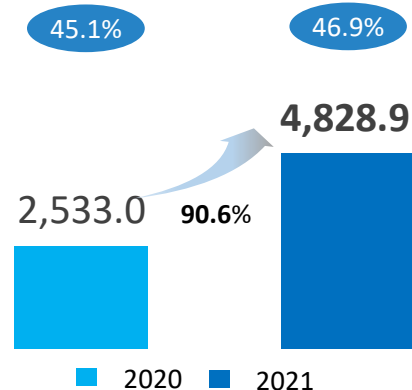
收益

人民币
(百万)



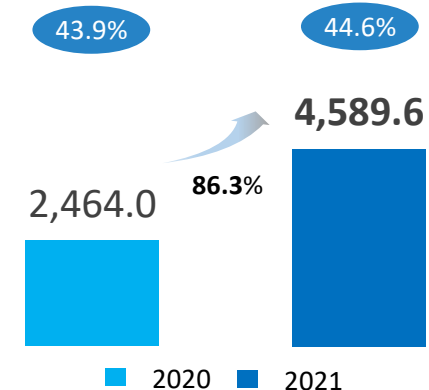
毛利

毛利率



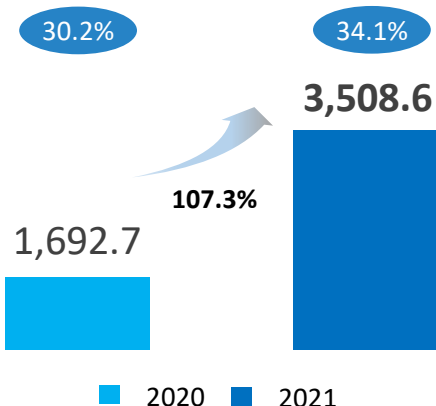
经调整EBITDA

利润率



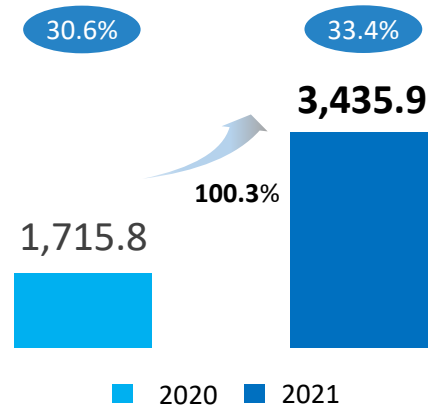
纯利

利润率



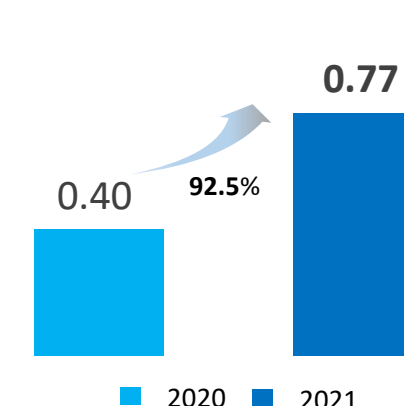
经调整纯利

利润率



摊薄每股盈利

人民币



主要财务信息

可支配资金

- 截至2021年12月31日，可支配资金约人民币**111.3亿元**
- 净资产负债率**34.6%**，拥有充足的自有资金支持产能扩建

银行贷款

- 截至2021年12月31日，银行贷款约为人民币**27.6亿元**
- 银行授信额度约人民币**17.4亿元**
- 经营现金流高达人民币**34.3亿元**，同比增长**82.4%**

股份回购

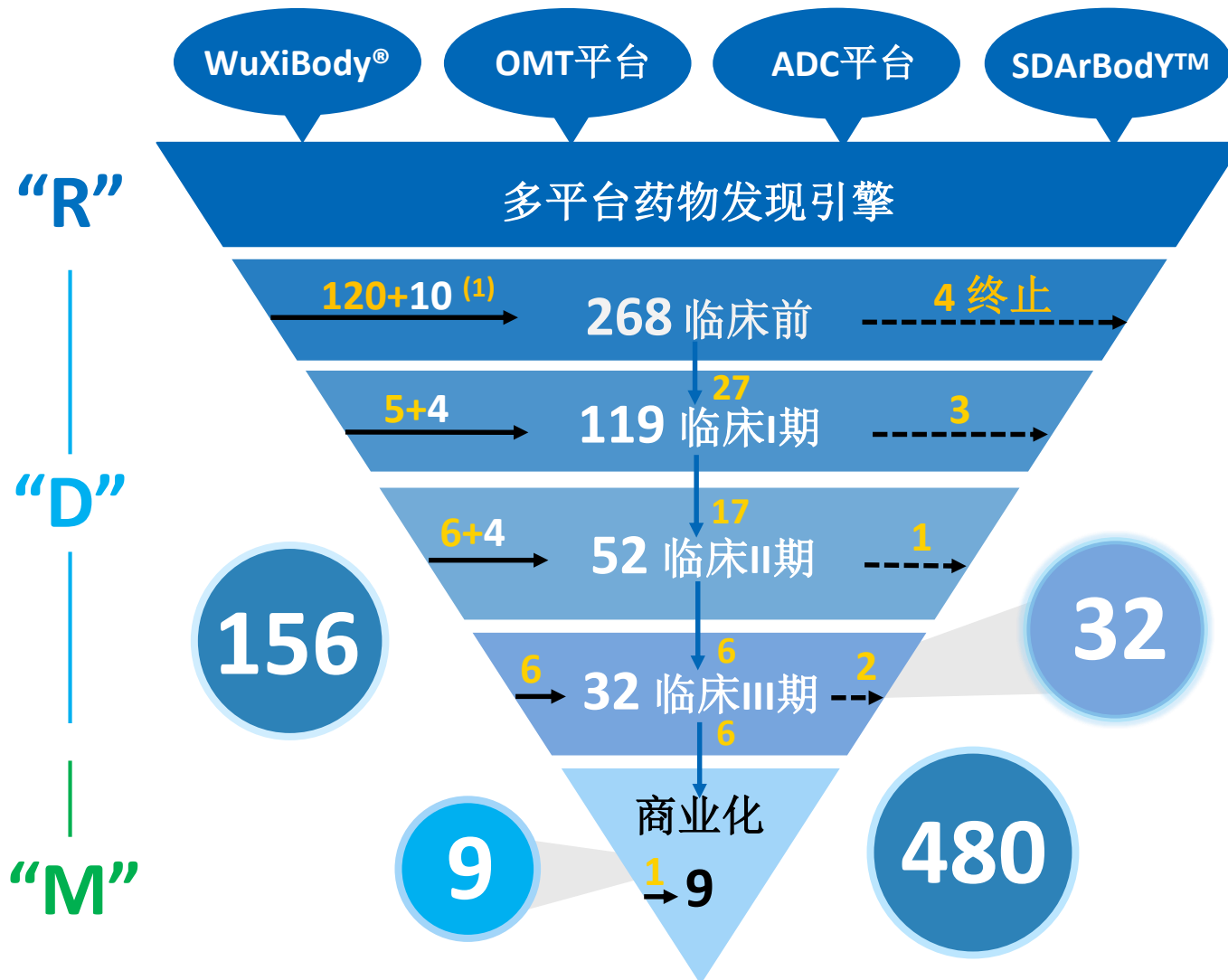
- 截至2022年1月底，已完成总价值**5亿美金**的股份回购，公司对业务发展及未来强劲增长充满信心
- 购回的**45,058,000**股股份已被注销

资本开支

- 2021年资本开支约为人民币**65亿元**，主要用于欧洲、中国和美国的产能扩建
- 2022年资本开支预计约为人民币**55亿元**

2021年业务增长持续提速

- 2021年业务发展持续提速，新增项目数再创历史新高
- 2021年新增**156**个综合项目，包括**138**个内生增长的项目和**18**个并购苏桥生物带来的项目
- 非综合CDO项目**超过1,000**个
- 临床III期项目增长至**32**个，推动近期收入增长
- “赢得分子战略”持续扩大市场占有率，2021年共有**18**个项目从外部转入
- 2021年新增**7**个商业化生产项目，未来有望增长更多



注:

1.截至2021年12月31日

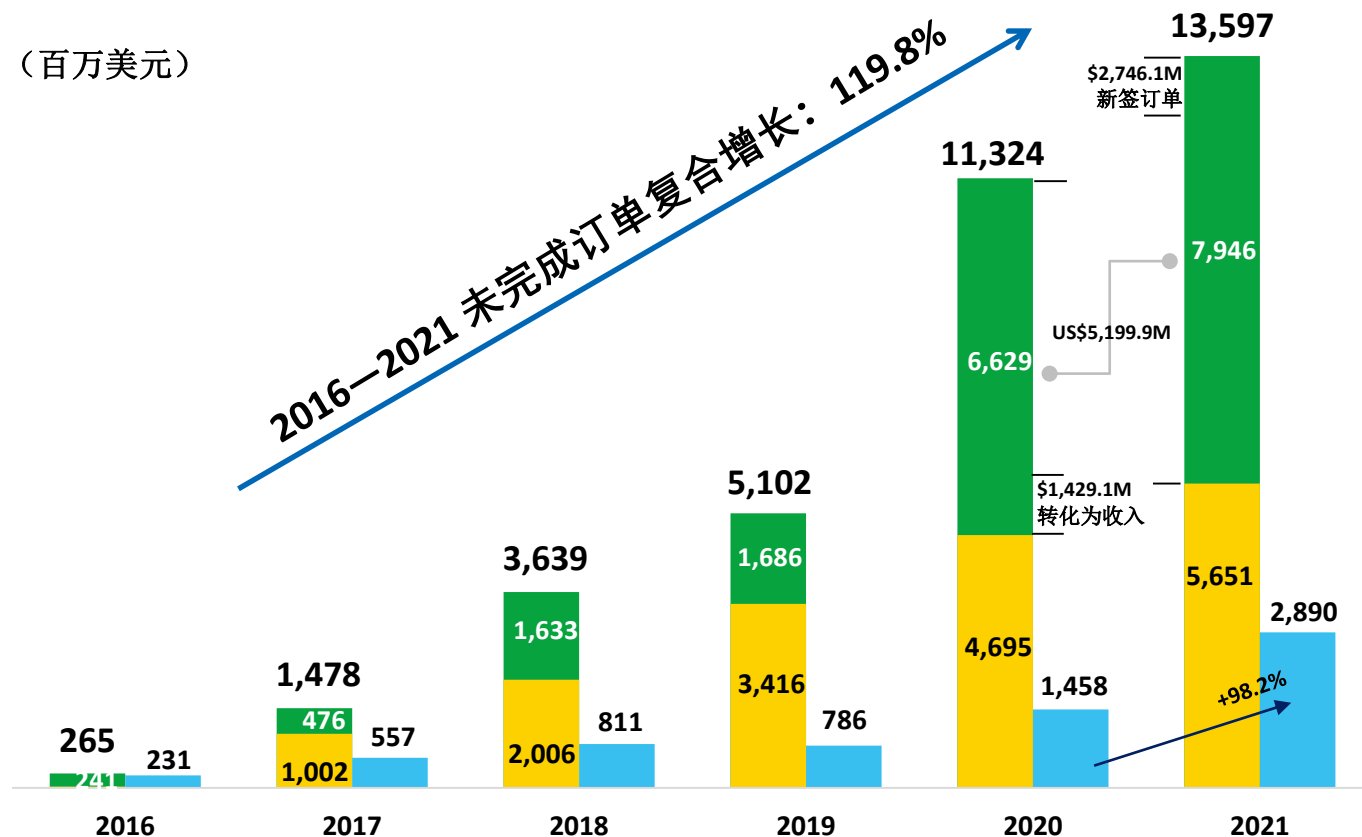
2. 10个临床前, 4个临床I期及4个临床II期为CMAB并购带来的项目(合计18个项目)

3. 黑色箭头是从外部新增的项目; 由于我们的“跟随药物分子发展阶段扩大业务”战略, 蓝色箭头是从早期阶段开始的项目; 虚线箭头是终止项目

未完成订单持续推动未来收入增长

- 未完成服务订单
- 未完成潜在里程碑付款订单⁽¹⁾
- 3年内未完成的订单

(百万美元)

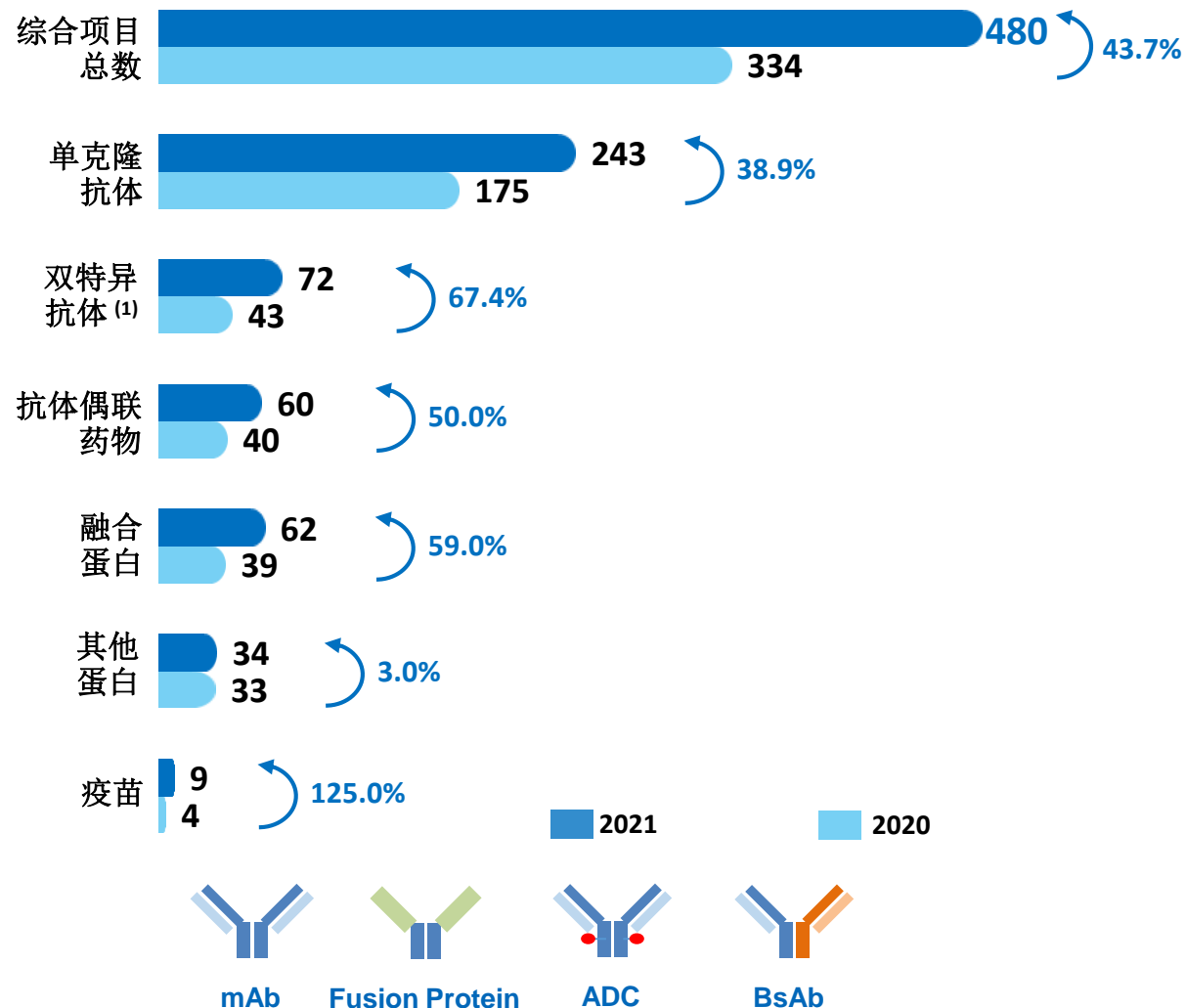


- 业务增长势头保持强劲，截至2021年12月底的未完成订单总额同比增长**20.1%**至约**136亿美元**
- 得益于领先的技术平台和独特的CRDMO业务模式，未完成潜在里程碑付款订单高达**56亿美元**，同比增长**20.4%**
- 截至2021年12月底，三年内未完成订单同比增长**98.2%**至**29亿美元**，强化近期收入预期增长
- **79亿美元**未完成服务订单仅包括了**4**个长期服务项目，未完成服务订单增长潜力巨大
- 在总未完成订单中**3**年内未完成订单占比约**21%**，**3**年期以上未完成订单占比约**79%**
- 强劲的未完成订单匹配充足产能，任何项目都能在**4周内启动**

注:

1. 未完成潜在里程碑收入覆盖整个药物研发的不同阶段，能否获得取决于项目的成功率和项目进展是否顺利

研发管线涵盖各类生物药



182个全球新项目（First-in-class）



疫苗项目大幅增长至9个，包括6个非新冠疫苗



拓宽研发赛道，新建mRNA疫苗全产业链能力和技术平台，提供原液及制剂的研发和生产服务，已签订2个项目



签订8个中枢神经系统药物项目，潜力无限



业内最大的复杂生物药产品管线之一，包含单克隆抗体(mAb)、双特异抗体、抗体偶联药物(ADC)、融合蛋白、疫苗等

注：

1. 数据截至2021年12月31日，与2020年12月31日比较

2. 双特异性抗体(BsAb)项目数量包括WuXiBody®项目及非WuXiBody®项目

“Win-the-Molecule”战略：管线增长和近期收益增长新动力

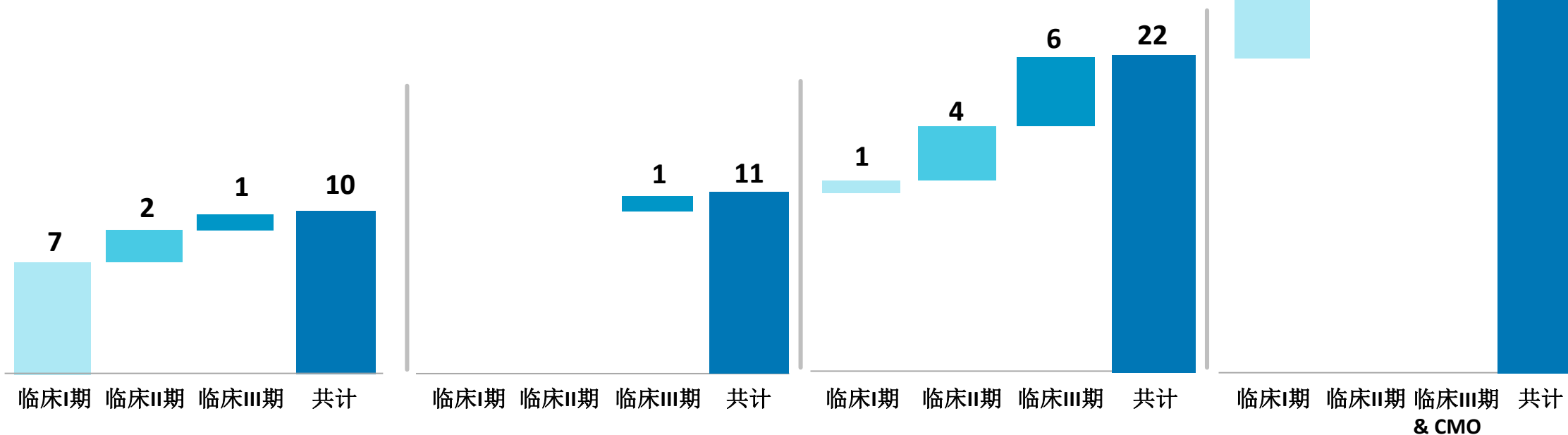
2018

2019

2020

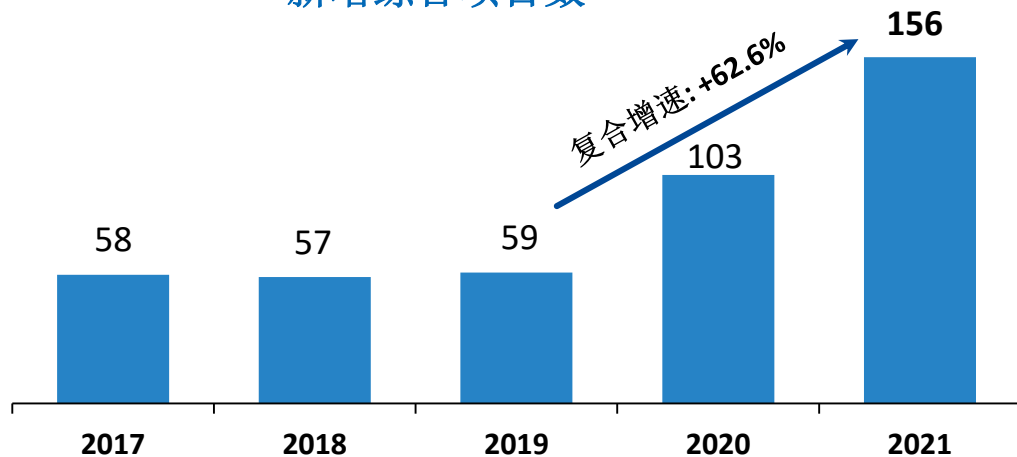
2021

- 自2018年起，共计**40**个处于不同研发阶段（临床I/II/III期+CMO）的项目从外部转入药明生物，其中**15**个临床III期及CMO项目，助力近期强劲增长
- 目前临床III期项目总数的将近**一半**来自于“Win-the-Molecule”贡献
- 领先的技术、最佳交付时间和最优交付结果是药明生物“Win-the-Molecule”战略成功的基础

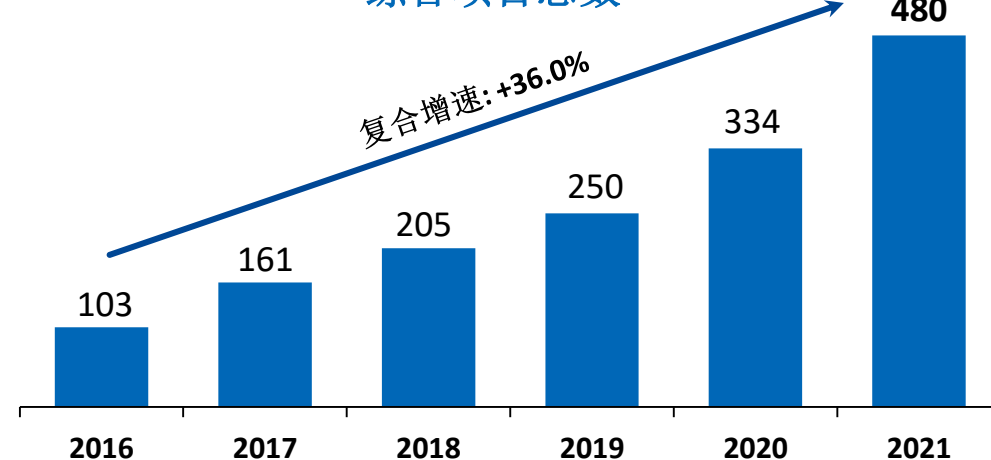


“Follow and Win the Molecule” 战略驱动项目强劲增长 在新冠疫情后将继续保持全球领先的市场份额

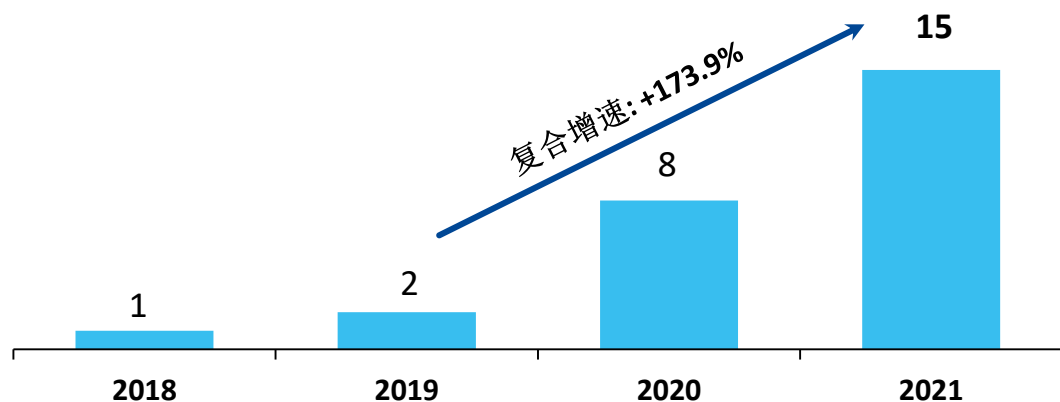
新增综合项目数



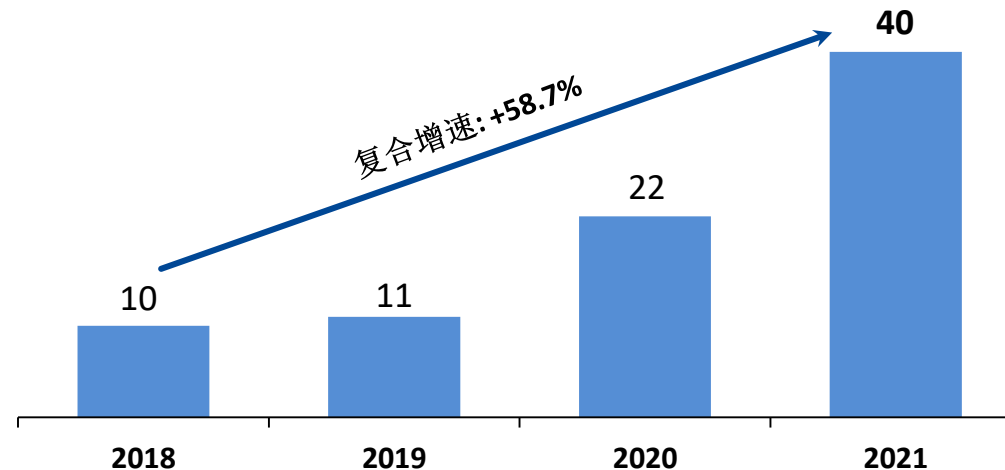
综合项目总数 (1)



“Win-the-Molecule”临床III期 & CMO项目总数 (2)



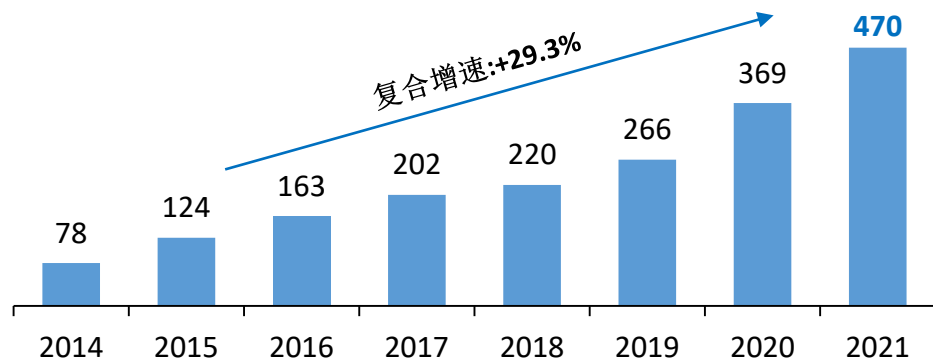
“Win-the-Molecule”项目总数 (2)



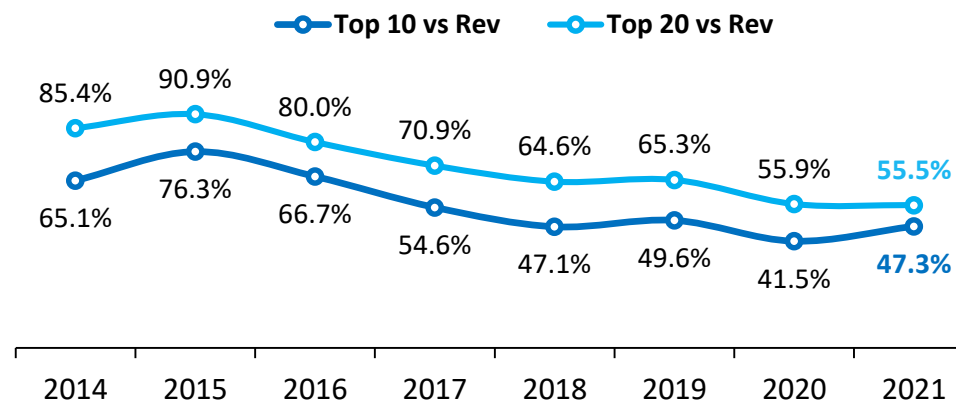
注:
1. 综合项目是要求公司在生物药研发过程累计若干阶段提供服务的项目
2. “Win-the-Molecule”项目数累计显示

“Follow and Win the Molecule” 战略推动大客户增长

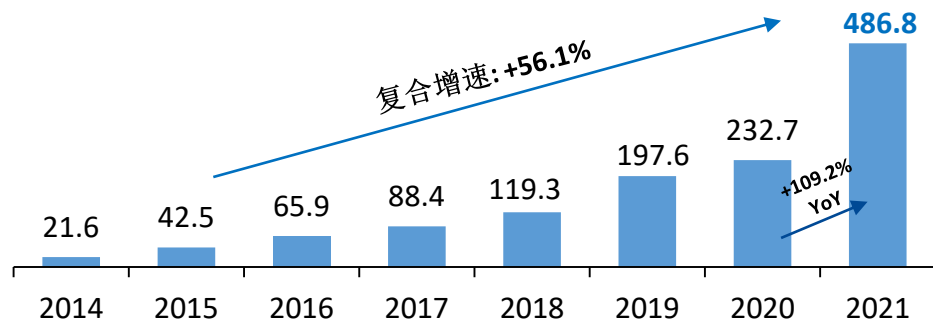
综合项目客户数⁽¹⁾



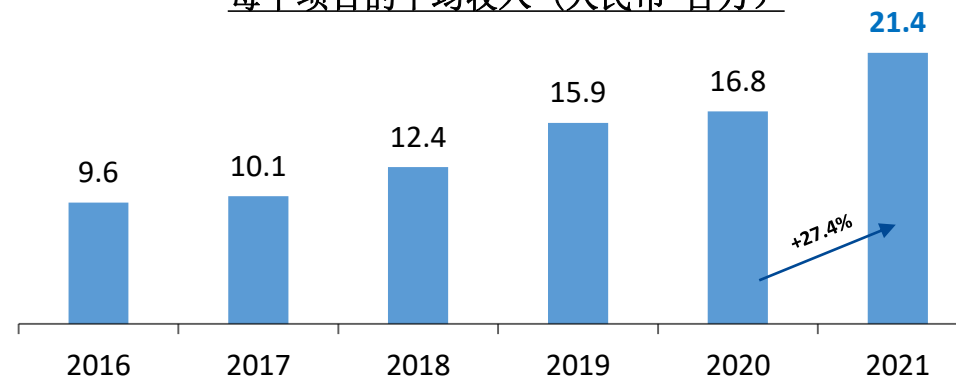
前10大客户和前20大客户收入占比



前10大客户平均每期所带来的收入
(人民币 百万)



每个项目的平均收入 (人民币 百万)



- 受益于签订更多更复杂的早期项目，以及后期和商业化项目收入增加，项目平均收入持续提升
- 与前十大客户继续深化合作获得更多项目，项目不断推进至后期，前十大客户收入占比及平均收入持续增长

注:
1. 客户数量是指在报告期内产生收入的综合项目的客户数量

全球前20大制药公司成为核心客户

- 过去十年，药明生物“Follow and Win the Molecule”战略完美契合了中小型生物技术公司创新发展浪潮
- 得益于公司全球竞争力提升、中小型客户被并购以及大型药企外包比例提升，大型制药公司现已成为药明生物重要客户：贡献2021年总收入约40% (2020年大型制药公司收入占比约20%)
- 约95%的大型制药公司在收购兼并中小型生物科技公司后继续保持与药明生物的合作关系，基于对药明生物技术和能力的认可，甚至还带来更多增量订单
- 目前全球前20大制药公司都与药明生物建立合作关系：
 - 其中2家大型制药公司的主要研发管线由药明生物负责开发
 - 另外1家大型制药公司其已上市产品的欧美市场主要由药明生物负责商业化生产
 - 另外2家大型制药公司选定药明生物作为其内部研发平台的补充，外包100+FTEs

CRDMO业务模式逐渐发力 临床III期及商业化生产收入贡献大幅提速

IND前服务

复合增长: 43.0%

IND后服务

复合增长: 98.2%

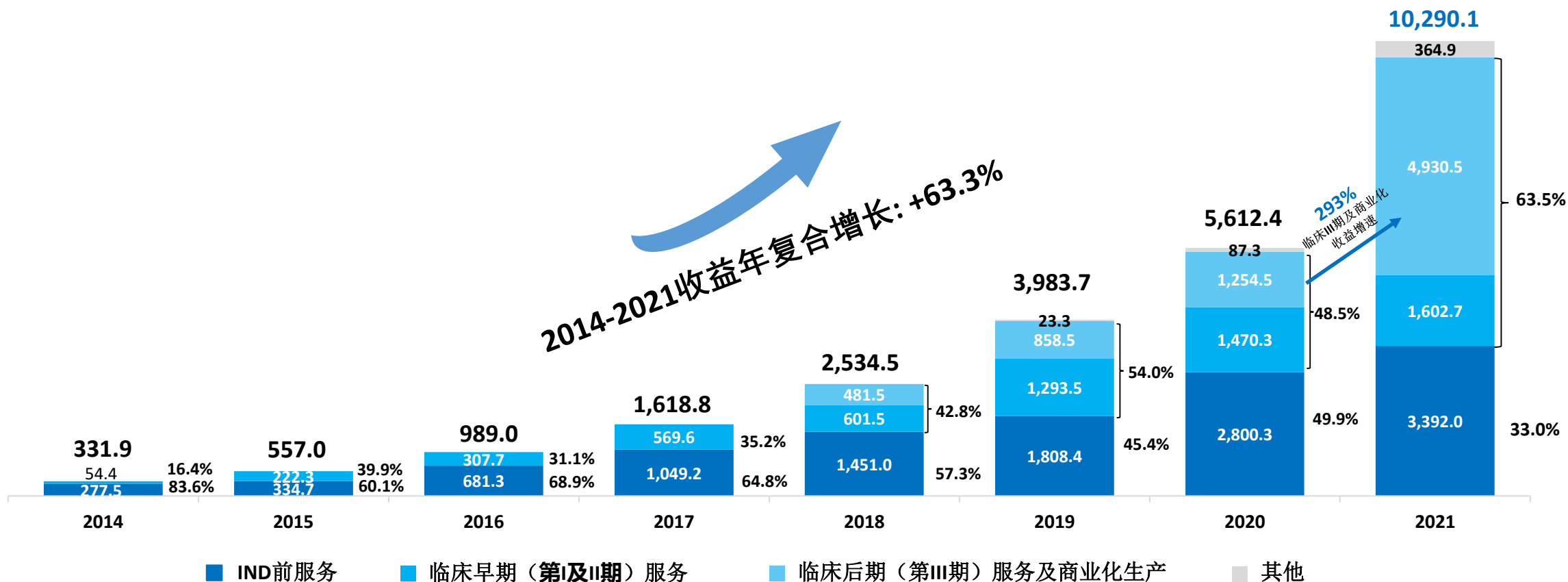
收益

复合增长: 63.3%

2021年: 47.9%

2018年: 19.0%

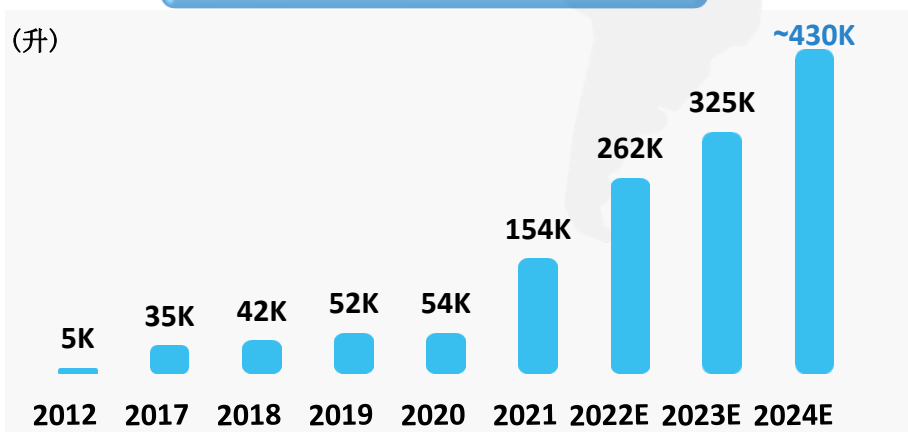
临床III期+商业化
生产收入占比



药明生物全球布局赋能业务伙伴



产能规模逐年递增



全球布局，引领浪潮。药明生物规划约**430,000升⁽¹⁾**生物药产能，赋能全球客户，满足合作伙伴激增的订单需求，迎接生物药创新时代。

注：
1. 截至2021年12月31日

拓展海外市场布局 搭建欧美全产业链平台

2022年在欧美建立起从DNA到BLA的能力与技术平台

在欧洲及美国提供从工艺开发到原液及制剂商业化生产的一站式一体化服务



DNA



IND



BLA

“Follow and Win the Molecule” 从美国出发

- MFG18 (克兰伯里, 新泽西): 工艺开发& 3x2,000L 生产
- DP12 (克兰伯里, 新泽西): Vanrx灌装线
- 普鲁士王国, 宾夕法尼亚: 工艺开发实验室

药明生物提供全球双厂生产

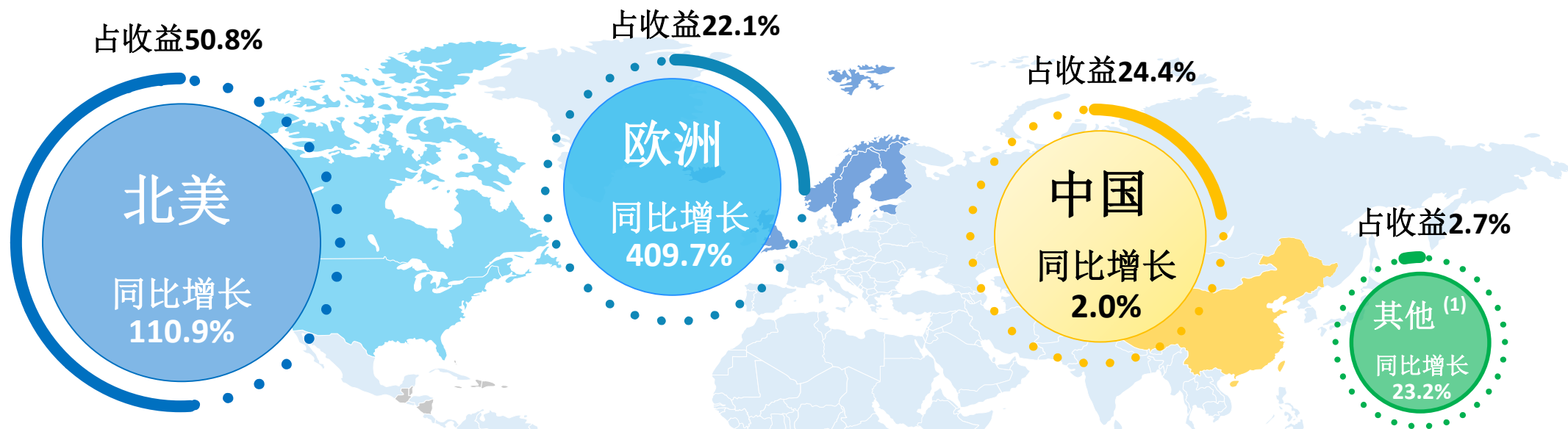
- MFG6/7: 敦多克, 爱尔兰 (54,000L)
- MFG19: 伍珀塔尔, 德国 (15,000L)
- DP7: 勒沃库森, 德国 (通过EU审计)

- **2022:** 欧洲、美国累计总资产投资约**15**亿美元, 未来支持**10**亿美元收入
- **2025:** 欧洲、美国、新加坡累计总资产投资约**30**亿美元, 未来支持**20**亿美元收入
- **2022:** 中国累计总资产投资约**9**亿美元

注:

1. 截至2021年12月31日

多重增长引擎推动持续增长



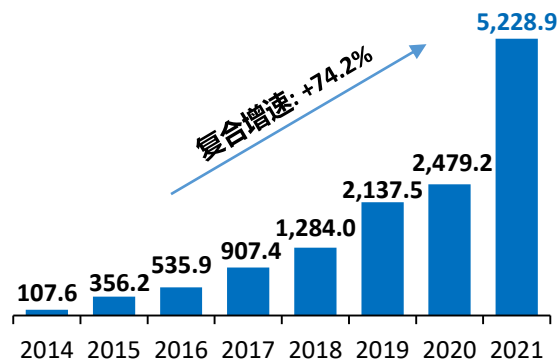
- **北美:** 依然是药明生物最大市场，药明生物的品牌广受中小型生物科技公司 and 跨国大药企的认可，2021年同比增长110.9%。未来会持续加大在北美地区的能力和规模建设
- **中国:** 中国市场的商业化生产项目需更长时间发力。**2019-2020年**收益增长显著 (**75.1%**)，公司中国市场份额处于领先地位。绝大多数中国项目仍处于早期研发阶段因此收入贡献较小。公司凭借卓越的服务能力和优秀的过往记录持续赢得头部客户的订单。同时，中国市场药物发现及开发活动仍然生机勃勃，但将聚焦更多具有差异化的创新药管线
- **欧洲:** 同比大增**409.7%**，主要受益于新冠商业化项目的贡献。利用爱尔兰和德国的生产基地进一步深化与全球顶尖药企的合作，满足本地需求，未来增长可期
- **其他地区:** 进一步提升的市场地位，赋能领先的生物科技公司和制药公司。通过“赢得分子”战略成功引入一个商业化生产项目

注:

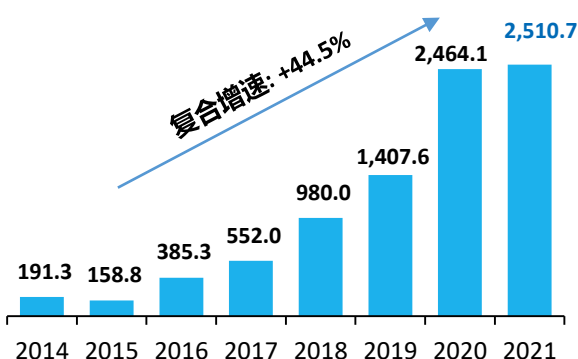
1. 其他地区主要包括新加坡、日本、韩国、澳大利亚和以色列

区域市场⁽¹⁾ 业务进展

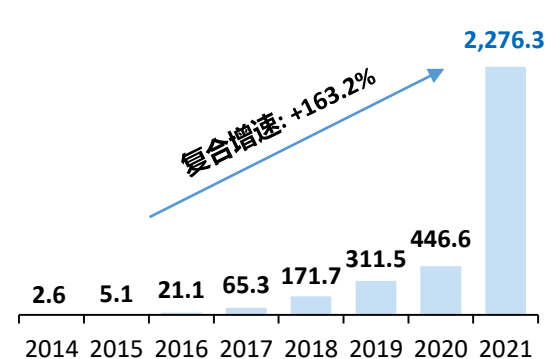
北美
人民币 百万



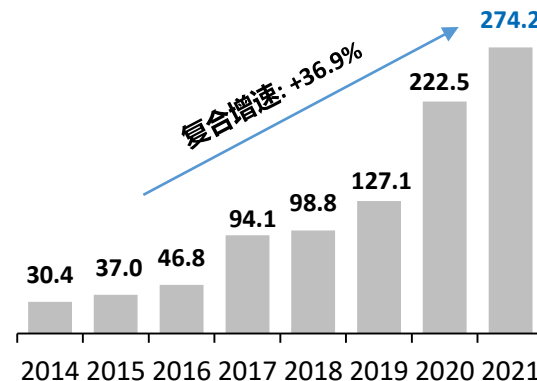
中国
人民币 百万



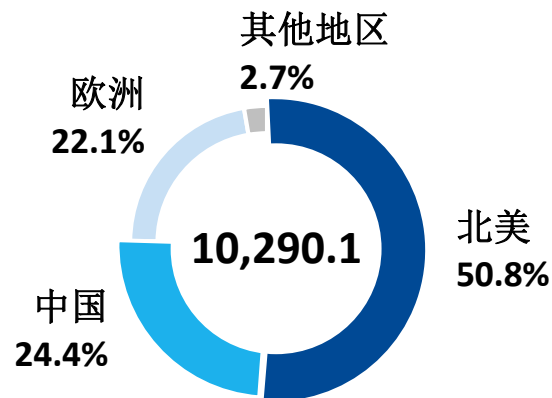
欧洲
人民币 百万



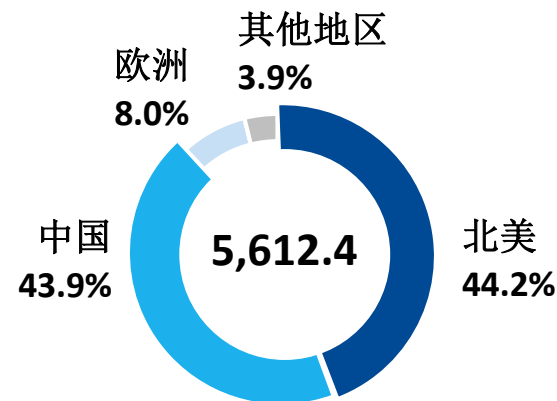
其他地区⁽²⁾
人民币 百万



2021年收益 (人民币 百万)



2020年收益 (人民币 百万)



注:

1. 区域划分按照客户总部所在地设定
2. 其他地区主要包括新加坡, 日本, 韩国, 澳大利亚和以色列

中国正步入高质量创新时代



中国市场**2021**年增速相对放缓的主要原因：

- 中国市场商业化生产项目需要更长时间发力，而欧美市场**CMO**增速更快
- 药明生物在中国市场已处于领先地位
- **2020**年高增长（**75.1%**）导致中国区收入基数较高
- 大部分中国项目处于临床前阶段或临床**I**期，新冠疫情期间试验进度受到了影响

药明生物在中国市场始终处于领先地位，新项目增速依然强劲，中国医药市场创新趋势不改，未来可期



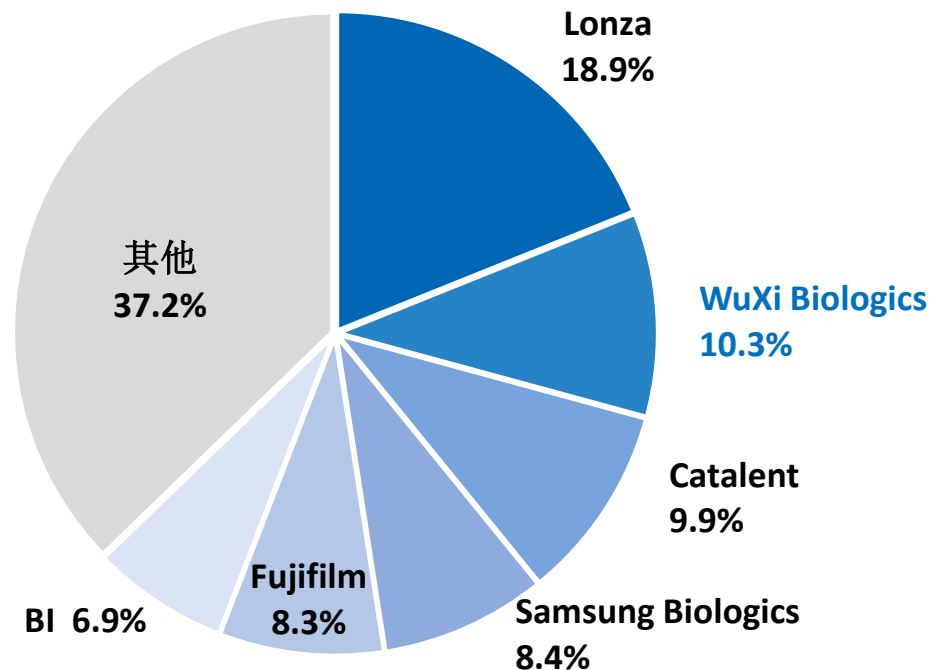
持续看好未来几年中国市场增长。依托多个技术平台，药明生物将继续赋能中国客户，聚焦双抗、多抗、抗体偶联药物等更多创新型生物药的发现、开发和生产

如何看待近期 FDA ODAC会议/CDE指导原则？

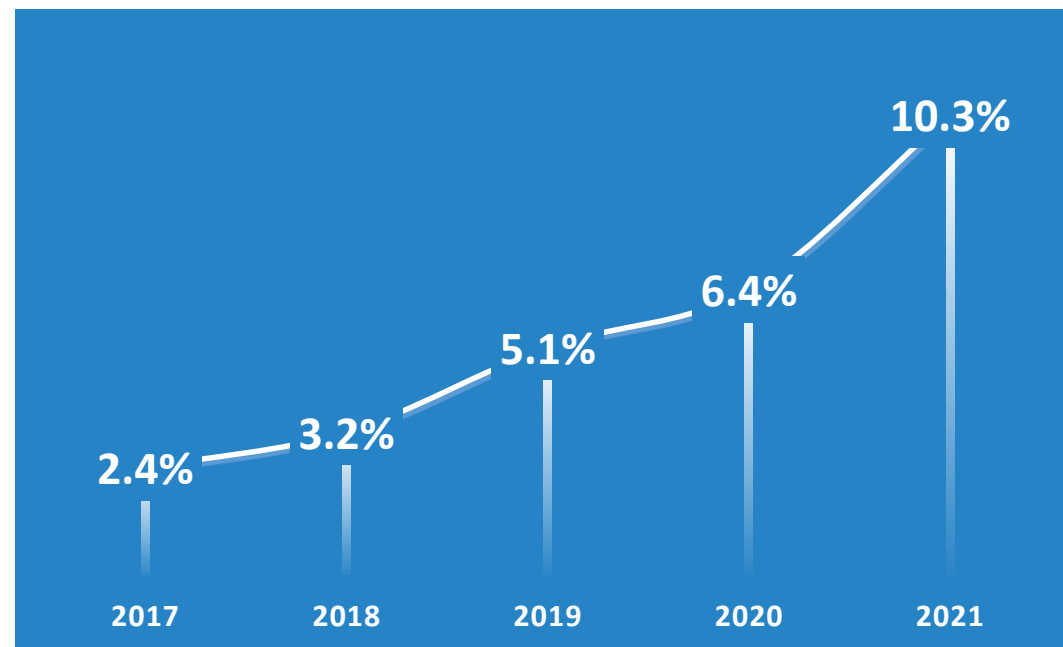
- 政策环境利好持续，针对未被满足的医疗需求、聚焦差异化药物的研发和投资未有改变
- 低水平项目会逐渐被市场淘汰，利好头部生物科技公司 and 头部**CDMO**公司
- 药明生物会凭借领先的技术平台、国际质量体系 and 全球布局持续赋能中国客户

药明生物：市场份额跃居全球第二 五年复合增速最快

全球生物制药⁽¹⁾研发服务外包市场份额
按2021年销售收入计



药明生物在全球生物制药⁽¹⁾研发服务外包市场份额
按2017-2021年销售收入计



- 同过去几年相比，**2021年**全球生物制药研发服务外包市场集中度更高，前六大公司市场份额共计**63%**
- 预计到**2025年**全球前十大CDMO公司市场份额将超过**80%**：行业进入壁垒较高，需要**5~10年**时间来建立自己优秀的业内记录及获得广泛认可的国际质量体系才能获得客户信任。而新进入者需面对严苛的学习曲线，因此很难获得有意义的市场份额

注：

数据来源：弗若斯特沙利文，BioPlan Associates, 中金公司, 中信建投, 各公司公开材料及专家访谈

1. 生物制剂研发服务外包市场收入未包括基因细胞治疗，但包括了新冠相关的收入

药明生物为抗击全球新冠疫情做出卓越贡献



- GSK/Vir的新冠中和抗体获得**FDA紧急使用许可 (EUA)**批准
- 腾盛博药新冠中和抗体已获得**NMPA**应急批准，并已提交**FDA EUA**申请
- 另一个大型制药公司客户新冠中和抗体已获得**EUA**批准

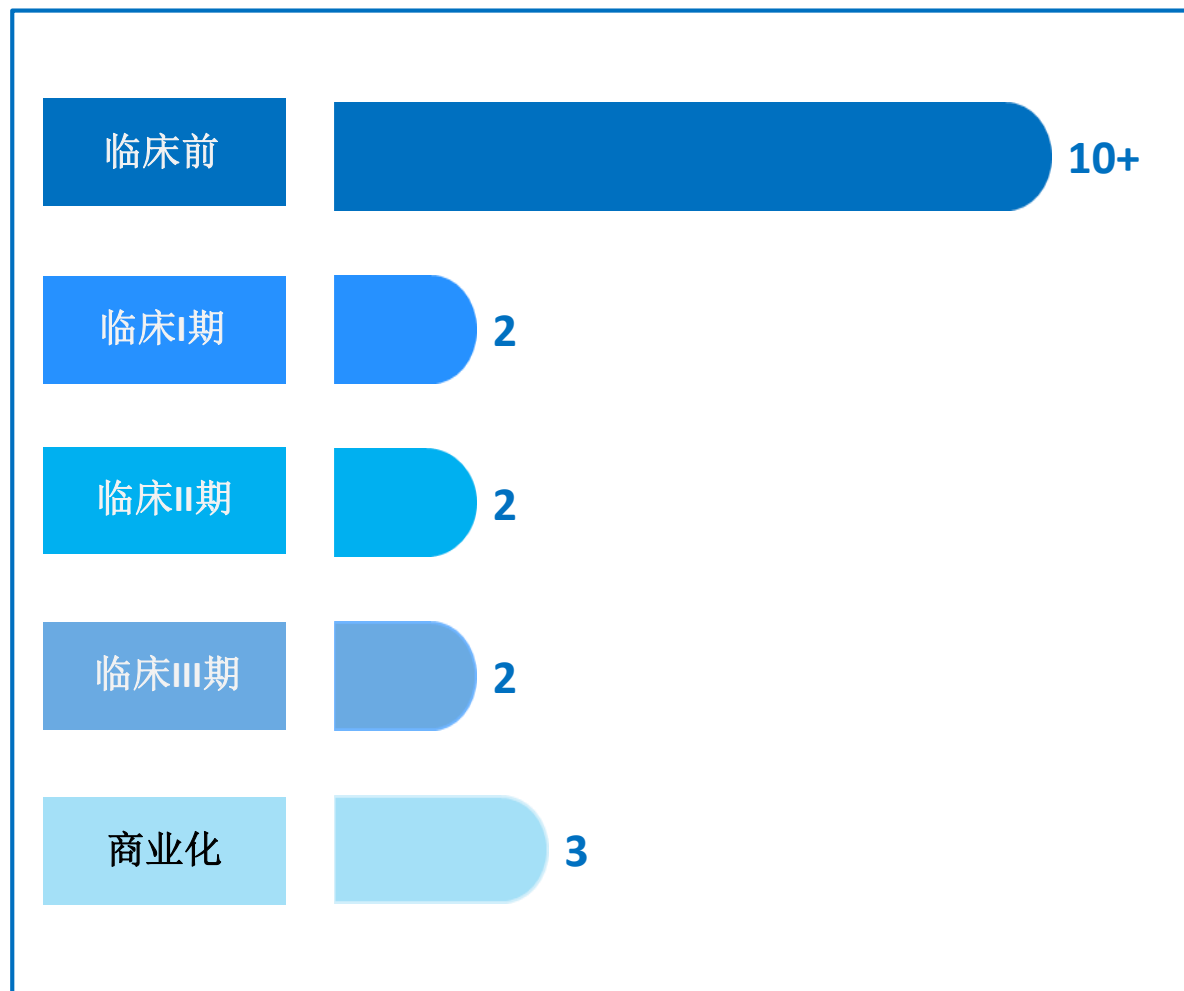


- 20+**新冠中和抗体、疫苗及蛋白订单：
- **2021**年贡献约**30亿**人民币收入
 - **2022**年有望贡献**超过20亿**人民币收入，**Omicron**需求激增有望带来额外订单
 - **2023**年有望贡献**超过8亿**人民币收入



新冠订单签订**“Take-or-pay”**条款，保障收入稳定性：不论是否获得商业成功，新冠**CMO**订单**锁定收入**

阻击全球新冠疫情 赋能众多中和抗体及疫苗



COVID-19 中和抗体

- 商业化项目: 3 个中和抗体 (1,500+公斤)
- 10+ 项目正在研发
- 10+ 客户

具备COVID-19三种疫苗类型的 的开发和生产能力

- 病毒载体疫苗 (已交付数亿剂量的疫苗原液)
- 重组蛋白疫苗及mRNA疫苗项目正处于研发及生产不同阶段

优秀的运营记录赢得客户认可

出色业绩

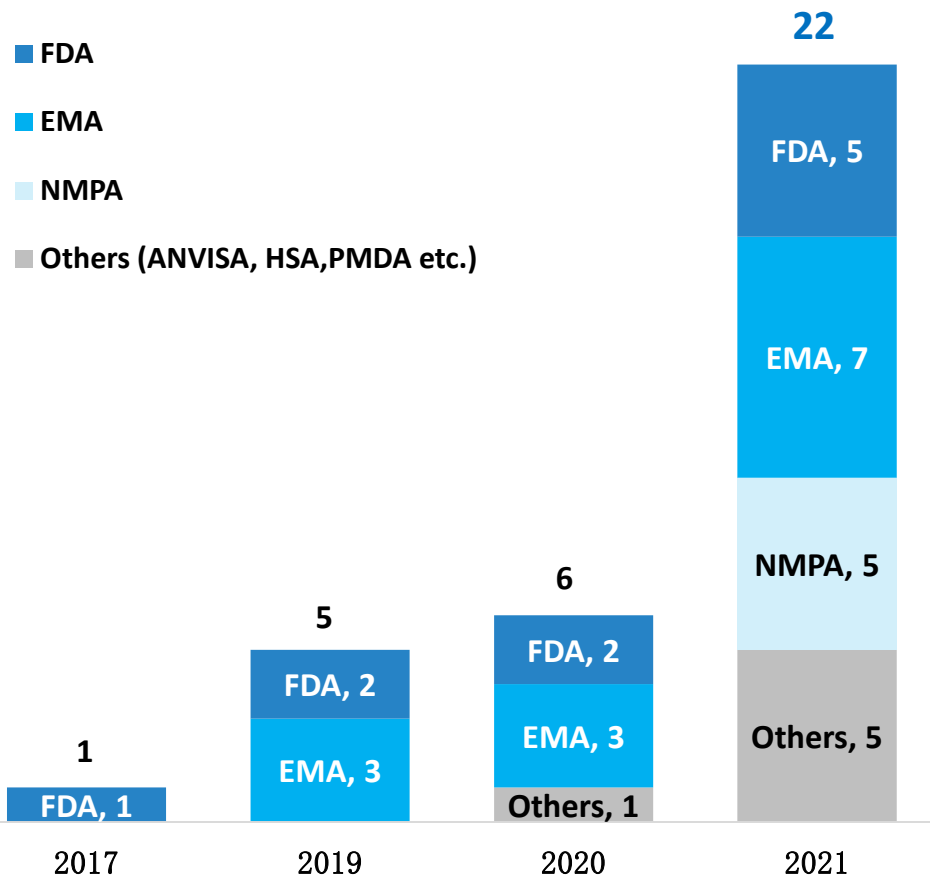
- 已获得**267**个IND批准, **14**个BLA / MAAs获批
- **480**个综合项目包括**72**个双特异抗体和**60**个ADCs
- **35**个WuXiBody®双特异性抗体项目
- 超过**10+**新冠项目, **29**个IND获得批准
- 每年可赋能**150**个IND项目, **12**个BLA/MAAs
- **2021**年已完成**84**个IND申报, 截止**2021**年底已累计获得**267**个IND批准
- 总项目数超过**1,500**个,包括**480**个综合项目和**1,000**个非综合性项目

高效运营

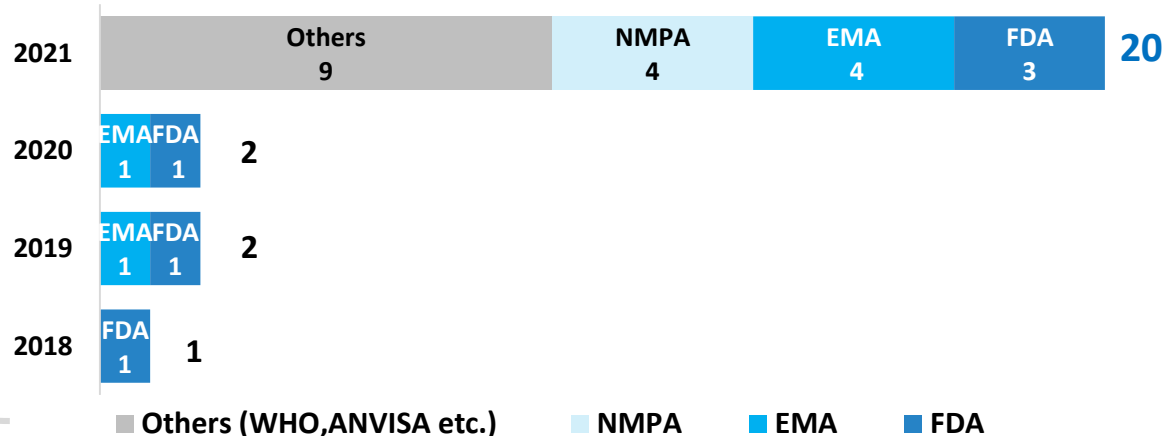
- **2022**年底原液产能约**262,000**升产能投入运营。原液产能到**2024**年后将扩大至约**430,000**升
- 到**2021**年底, 现有**13**个制剂灌装车间投入运营, 其中**1**个专门用于生产抗体偶联制剂
- 全球在建**13**个生产基地
- 已累计完成**1,700+**批次原液生产, 成功率达**98%**
- 自**2018**年**4**月以来, **MFG3**完成了**269**批次原液生产, 成功率达**100%**
- 自**2018**年**3**月以来, **MFG1**完成了**328**批次原液生产, 成功率达**100%**

质量体系: 2021年已完成全球监管机构22次检查

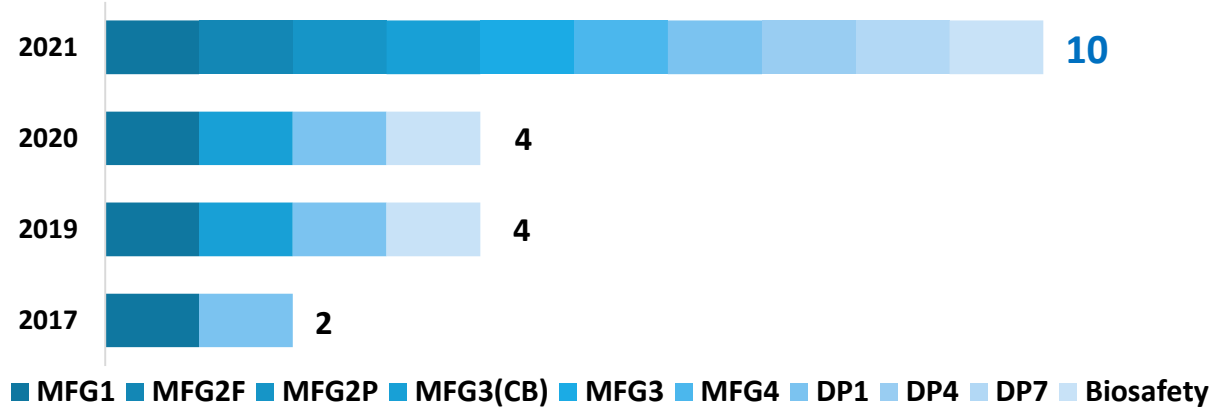
监管机构检查次数



合作伙伴/客户产品获批情况: 20



通过认证的厂房数量: 10



*



人才储备 成功关键



9,864

截至2021年12月31日的员工人数达9,864人，预计2022年底将达13,000人



763

在美国/欧洲/亚太地区（中国除外）工作的员工人数



658

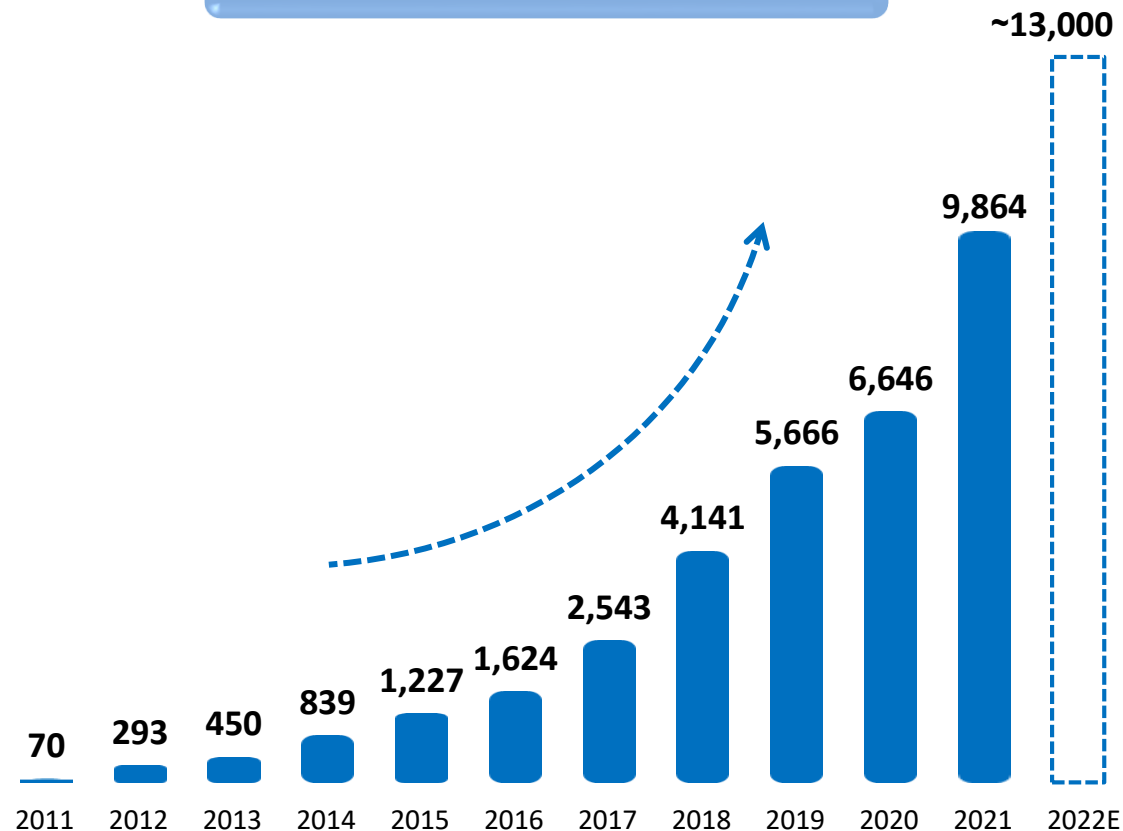
拥有博士学位或同等学历的员工人数



3,285

业内最大的生物制药研发团队之一

人才队伍快速扩充



2021年员工保留率约为90%⁽¹⁾，核心员工保留率为93.7%

注：

1. 截至2021年12月31日，人才保留率基于主动离职率计算

公司快速响应 采取有效措施 降低UVL影响



快速响应、立刻行动

- **第1天：**立即召开全球投资者电话会议，简述事件并重申药明生物的业务合规性；同时即刻与所有客户沟通
- **第7天：**分别与全球前**20**大客户和股东**1对1**沟通，消除客户和股东疑虑。为所有客户和供应商准备**UVL**声明
- **第8天：**和中国商务部及美国商务部工业与安全局（**BIS**）展开沟通



自2018年起执行“采购供货多元化”战略

- 有效的供应链管理，不依赖于单一供应商或单一国家/地区/区域的供应商
- 产能计划如期推进：扩张不受影响
- 共计只有**4**种应用于**8**个早期项目的耗材受到影响，目前仍有**6~12**个月库存



公司运营如常

- **UVL**名单上所列的上海和无锡两家公司已和供应商、客户建立了良好合作机制，帮助准备**UVL**相关的额外文件要求
- 通过沟通消除客户和供应商的疑虑
- 供应链和业务运营没有受到干扰



业务拓展照常进行

- 经过和客户的沟通，业务拓展无任何影响
- 近期持续赢得客户并签定重大合同
- 合规（包括贸易合规）一直是公司发展的基石
- 从名单中移除的工作进展顺利，但也取决于政府部门工作的时间表，公司将与投资者及客户汇报相关进展

同客户及时沟通UVL进展 获得客户广泛认可和支持

BIS 将药明生物两家子公司列入“未经核实清单”

2022.02.08

2022.02.12

2022.03.07

公司在**24**小时内与所有的客户就UVL进行了沟通

在**4**天内，公司已准备好了UVL声明文件，协助客户货物美国出口

2月8号一周签订**3**个综合项目

2月8号--3月7号共签订**11**个综合项目，增速与2021年同期持平

目前正在与**2**家跨国制药公司洽谈**1亿+**美元订单

公司预期在UVL及新冠之后将**继续**保持全球领先的市场份额

对全球客户无实质影响

客户对公司快速高效的沟通予以称赞并表示理解

一周内，公司为客户准备了详细的操作说明，协助客户发货

仅有少数**20**次客户问询，客户问题在**2**周内全部得到解决

2月11号—3月20号已累计发货**20**批次



公司运营一切正常 未受近期中国疫情影响

生产运营

- 目前没有实验室/生产基地被隔离
- 项目执行未受影响，石家庄/成都产能扩建正常推进中
- 应用数字化解决方案减少不必要接触

业务拓展

- 尽管近期中国疫情反复，但公司新客户、新订单持续增长，再次展现了药明生物的执行能力、韧性和灵活度



供应链保障

- 近期中国疫情扰动未对供应链保障造成影响
- 公司专职团队采取严格措施保障货物采购及进出口运输

员工健康/EHS

- 员工健康始终是重中之重：已采取多种预防措施保障过万名员工安全
- 公司定期向员工发放个人防护用品、提高免费核酸检测频率、加大工作场所清洁消毒力度，尽最大程度保障员工安全健康

行动计划

- 下一步公司将与各地政府主管单位保持密切沟通，关注防疫政策变化，动态更新各基地情况
- 已制定详细的应急方案及预防措施，响应本地防疫要求

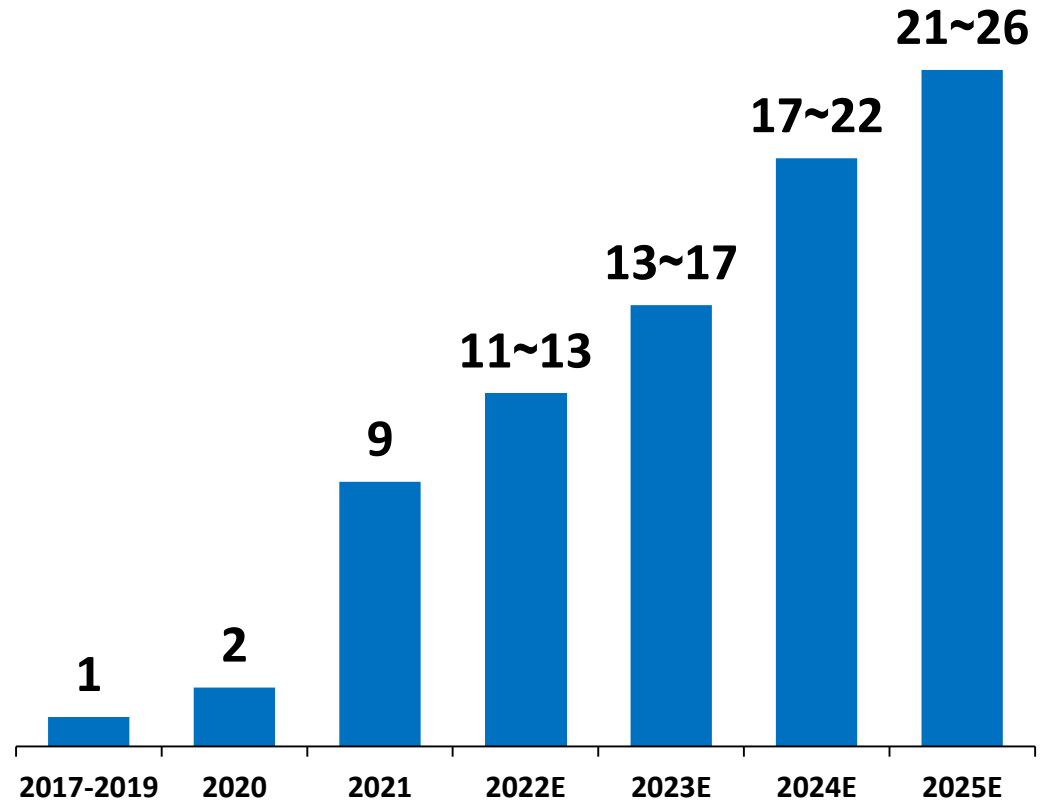
**商业化生产项目
爆发式增长**

02

2021年: 商业化生产元年 未来可期

- 2021年新增7个商业化生产项目
- 2021年年底商业化生产项目达9个，包括1个通过“赢得分子”战略转入的项目
- 4个新冠商业化项目及5个非新冠商业化项目，商业化项目管线呈现多元化
- 2022-2023年有望每年新增2-4个商业化项目，2024-2025年则有望每年新增4-6个
- 商业化生产项目2025年有望达到20+

未来商业化生产项目预测



非新冠商业化项目未来几年将贡献更多收入

每年有望CMO贡献2亿+美元的商业化生产收入的项目

- 肿瘤 双抗项目A
- FcRn 单抗
- CD47单抗
- TIGIT单抗
- 肿瘤 ADC项目Z

每年有望CMO贡献1亿-2亿美元的商业化生产收入的项目

- 庞贝氏症药物
- 肿瘤 双抗项目B
- 肿瘤 双抗项目C
- 非新冠疫苗
- 国际市场的生物类似药 1
- 国际市场的生物类似药 2
- 抗感染类单抗项目 1

每年有望CMO贡献5,000万-1亿美元的商业化生产收入的项目

- 肿瘤 双抗项目D
- 肿瘤 ADC项目Y
- CD38 单抗
- DR5 单抗
- 国际市场的生物类似药3
- 肿瘤 ADC项目X
- 戈谢病 ERT项目
- 抗感染类单抗项目 2

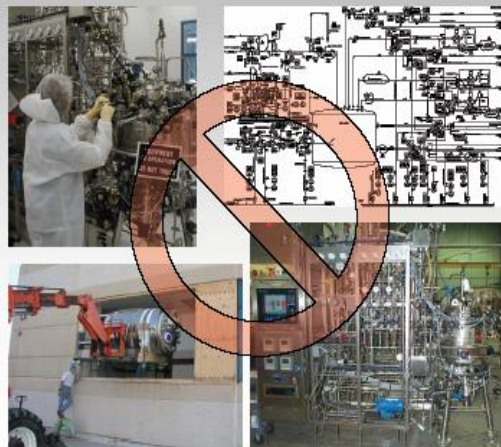
- 涵盖创新靶点的潜在重磅炸弹药物数量众多，具有较高的成功概率
- 由于生物药生产的复杂性及供应链问题，通常在药物获批2-3年前需准备未来商业化产品的库存
- 以上项目的CMO收入预计超过20亿美元

**一次性生产技术
颠覆传统**

03

技术：一次性生产技术完美应用于商业化生产

Conventional Bioreactors



Single-Use Bioreactors

- ☑ No cleaning and sterilization
- ☑ Simple design & operation
- ☑ Saves time and resources
- ☑ Minimal utilities
- ☑ Less maintenance and repair
- ☑ Simple qualification & validation
- ☑ Low contamination risk
- ☑ Less capital investment

VS

HyClone Single-Use Bioreactor (SUB)

Permanent Support Vessel (50 and 250L)



Single-Use Bioreactor BPC

HyClone

- 一次性生物反应技术开拓者和全球领导者
- 在12个月的时间内已生产**1,500+**公斤新冠中和抗体 (**2,000升-12,000升规模**)
- 成本降至**< 80美元/克** (**12,000升规模**)，生产成本媲美传统不锈钢大罐水平
- 累计**超过1,700**批次的生产经验，成功率约为**98%**
- **较低**的建设投入、**更快**的建厂速度(1年)、**可控**的成本，产生**更高**的ROI (MFG1 10年的ROI为**51%**，MFG2和MFG3预计可分别达到**35%**和**50%**)

一次性生产反应技术成本优于不锈钢反应器

一次性生物反应器规模	不锈钢反应器规模	成本差别	药明生物相关生产经验
2,000L	12,000L	一次性生物反应器成本高 ~30%	MFG1 500+批
6 x 2,000L	12,000L	一次性生物反应器成本低 ~10%	MFG2 50+批
3 x 4,000L	12,000L	一次性生物反应器成本低 ~10%	MFG5 20+批
6 x 4,000L	12,000L	一次性生物反应器成本低 ~20%	MFG9
6 x 4,000L	25,000L	一次性生物反应器成本低 ~10%	MFG9
2,000L WuXiUP™	2,000L	一次性生物反应器成本低 ~30%	MFG1/MFG2 50+批
2,000L WuXiUP™	12,000L	一次性生物反应器成本低 ~10%	MFG1/MFG2 50+批

- 通过横向扩展（多个一次性生物反应器并行使用）及WuXiUP™，一次性生物反应器成本可比肩传统不锈钢大罐水平甚至生产成本更低
- 药明生物已赋能逾10个大规模生产项目，获得累计超过100批生产数据

药明生物引领颠覆性的一次性生产技术

在新增产能市场份额达44%，研发份额为65-70%

一次性生物反应器的优势



消耗更少水资源

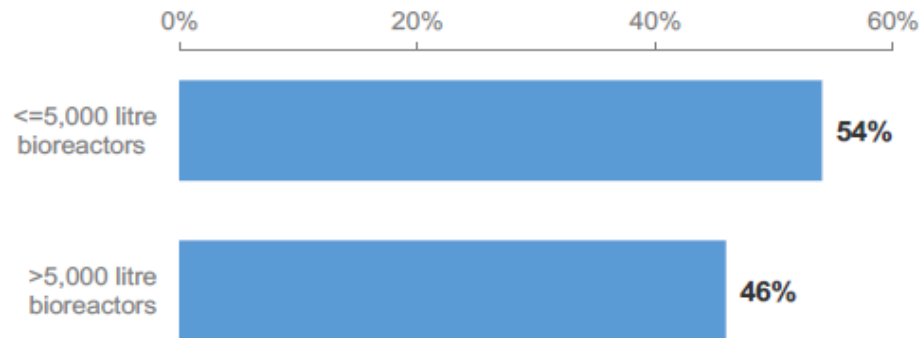


无需清洁剂 更环保



节省项目切换准备时间，更灵活，较少资本开支投入

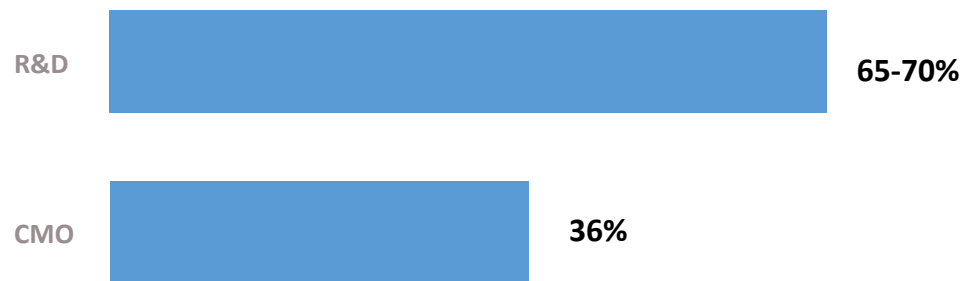
生物科技公司更多使用一次性反应器来扩大产能



一次性反应器在产能扩增及CMO阶段渗透率



一次性反应器在R&D及CMO阶段应用比例



拥抱一次性生产技术 为环境保护助力

- 在无锡建立了世界上最大的一次性生物反应器的cGMP生物原液生产线
- 大幅减少对环境的污染
 - 减少70%用水
 - 节约33%能源
 - 不产生废水
- 包括其他更多优势:
 - 加速研发过程
 - 改善产品质量
 - 提升生产效率

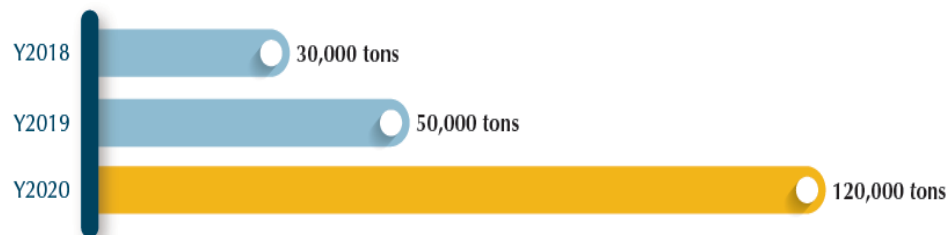
Impact comparison for traditional and single-use process technologies



Single-Use Technology and Sustainability | 2017 BPSA International Single-Use Summit | 13 July 2017

20

Annual water savings due to the adoption of SUT (estimated value)



**ESG--可持续发展
战略核心**

04

积极推动可持续发展战略

完善治理

- CEO 领导ESG 委员会
由多元背景董事会成员组成
- 合规经营与风险管理
- 知识产权保护与信息安全
- 反贿赂反贪腐



绿色发展

- 节能低碳
- 绿色科技
- 减废增效
- 水资源管理



药明生物 可持续发展

负责任经营

- 抗击疾病及新冠疫情
- 卓越的端到端CRDMO服务
- 世界一流质量管理体系
- 稳健可持续的供应链



员工与社区

- 人才吸引与长期发展
- 员工健康安全
- 多元平等包容的PROUD文化
- 积极回馈社会



药明生物将可持续发展理念融入核心业务战略，与全球合作伙伴一道为实现SDGs做出贡献

ESG助力企业长期高质量发展

完善治理

100%

ESG 委员会参与
公司ESG 治理

100%

全员合规培训
参与率

100%

反腐败反贪污培训
参与率

0

涉及贪污腐败的讼
诉和案件

绿色发展

50%

温室气体排放密度
减排目标（至2030）

18%

水消耗密度降低目
标（至2025）

70%

一次性生产技术节水
比例

100%

污水处理达标排放率

负责任经营

22

通过药品监管机构
GMP检查累计次数，
包括FDA,EMA,
NMPA等10家机构

9

商业化项目，数百
万患者受益

470+

赋能全球客户

1,500+公斤

生产新冠中和抗体

员工与社区

10,000+

全球员工人数⁽¹⁾

53%

女性员工占比
(2021年)

3,192

员工志愿者社区服务小时

1,000万元

人民币善款驰援河南水灾地区

注：

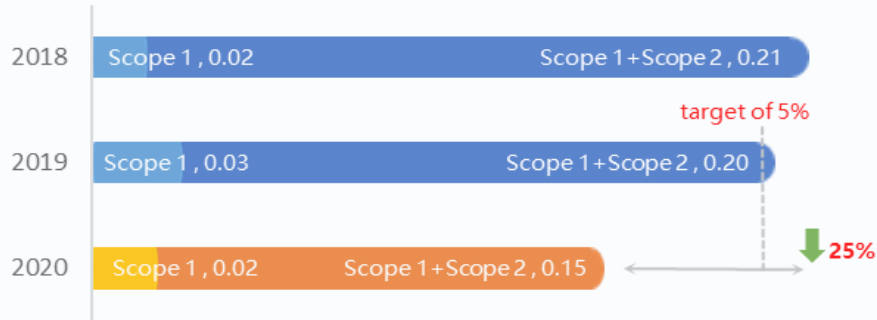
1. 数据截至2022年2月

2. 以上数据截至2021年12月31日

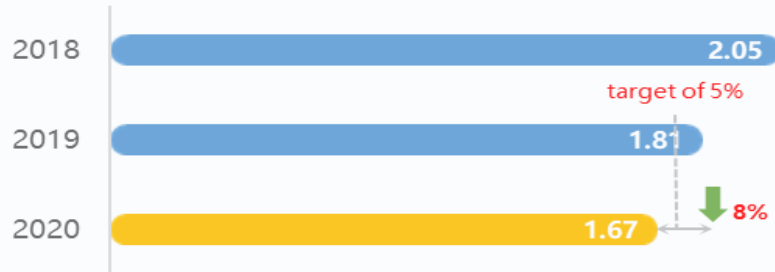
有效减少能源消耗和排放 设立节能减排目标

应对气候变化，温室气体排放密度计划每年至少降低 5%
提升资源效率，水资源消耗每年至少降低 3%

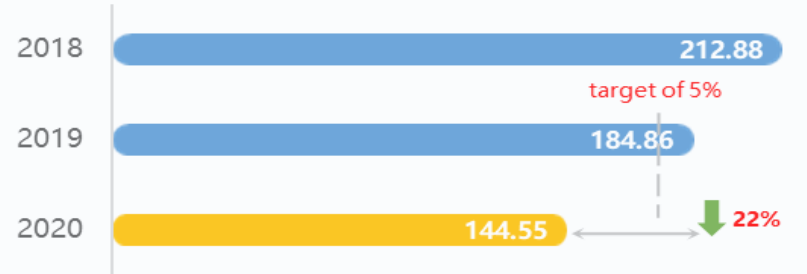
Intensity of greenhouse gas emission (tonnes/RMB0'000)



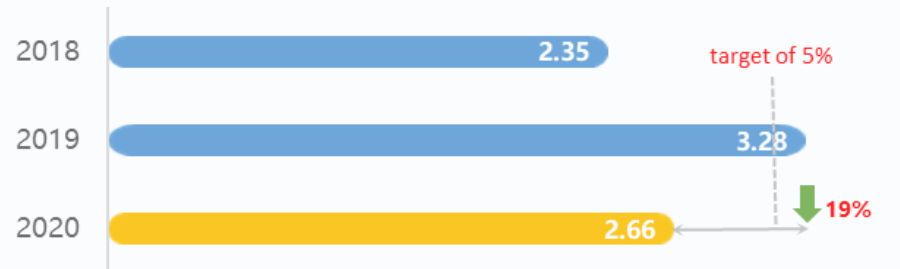
Intensity of water consumption (tonnes/RMB0'000)



Intensity of electricity consumption (kWh/RMB0'000)



Total Nitrogen Oxide emission (tonnes)



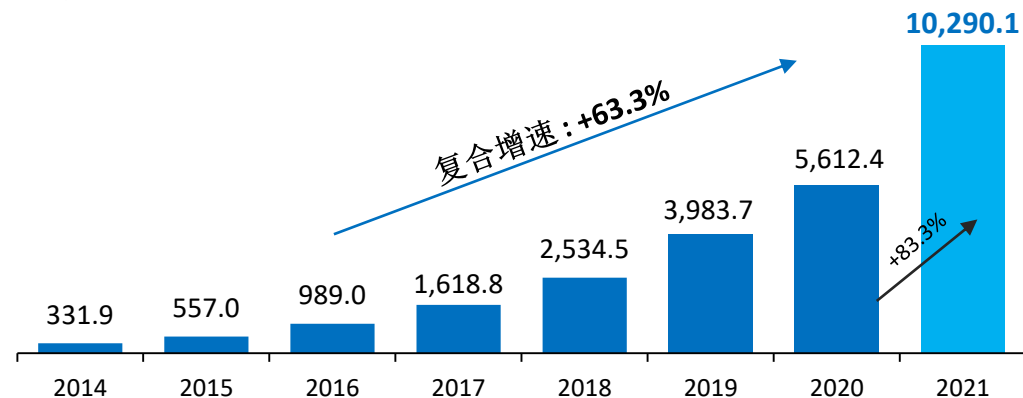
财务概览

05

盈利能力再创新纪录

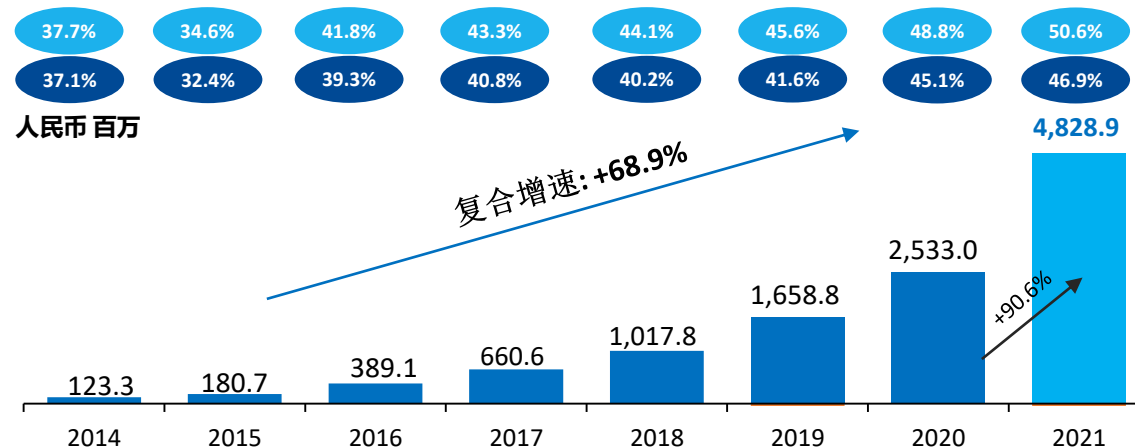
收益

人民币百万



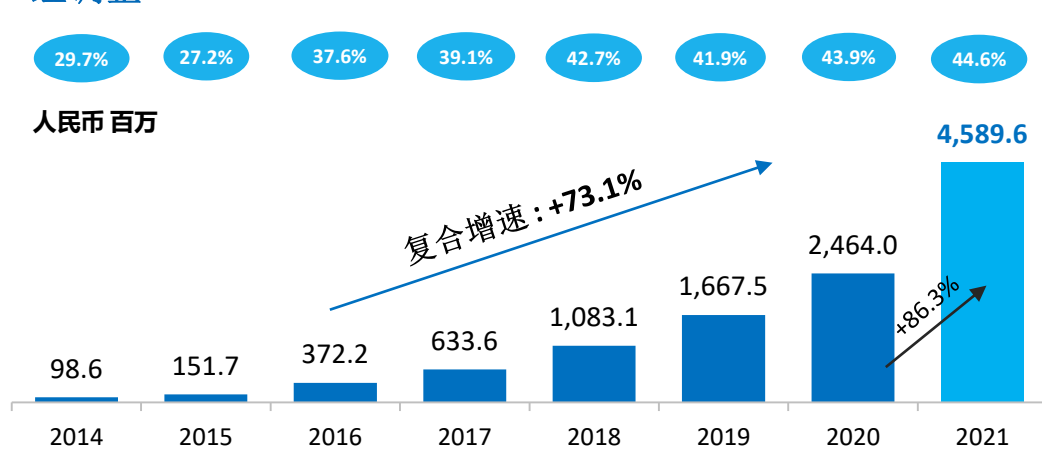
毛利

人民币百万



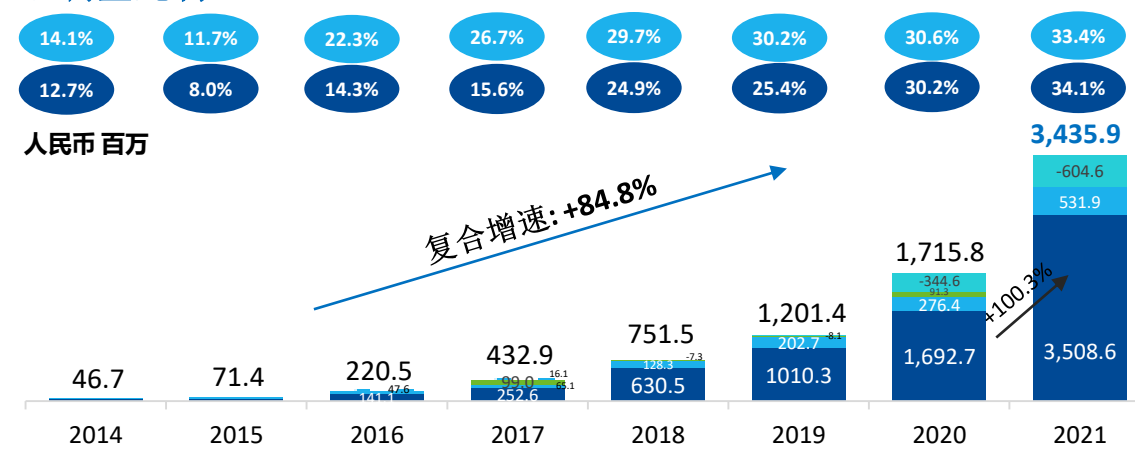
经调整 EBITDA (1)

人民币百万



经调整纯利 (2)

人民币百万



■ 未经调整利润率%
 ■ 经调整利润率%
 ■ 以股份为基础的薪酬开支
 ■ 外汇影响 (3)
 ■ 上市费用
 ■ 投资影响

注:

1. 经调整 EBITDA (经调整利息折旧及摊销前利润) 指扣除以下项目的纯利 (i) 利息支出、所得税支出及上市费用, (ii) 若干非现金支出, 包括以股份为基础的薪酬开支、摊薄和折旧; 以及 (iii) 汇兑 (收益) / 亏损 以及 (iv) 股权投资公允价值 (收益)

2. 经调整纯利剔除以股份为基础的薪酬, 股权投资公允价值 (收益), 汇兑 (收益) / 亏损及上市费用

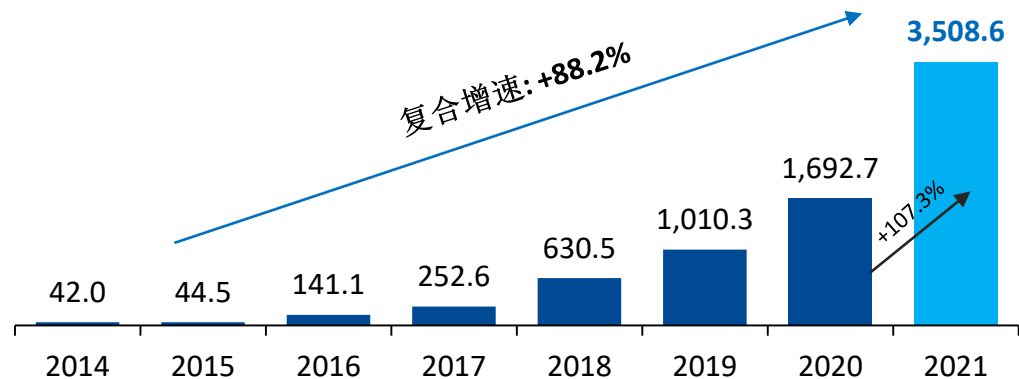
3. 汇兑 (收益) / 损失

4. 2019 年度经调整 EBITDA 及经调整纯利按进一步扣除本集团股权投资公允价值收益后重述

财务表现持续八年高速增长

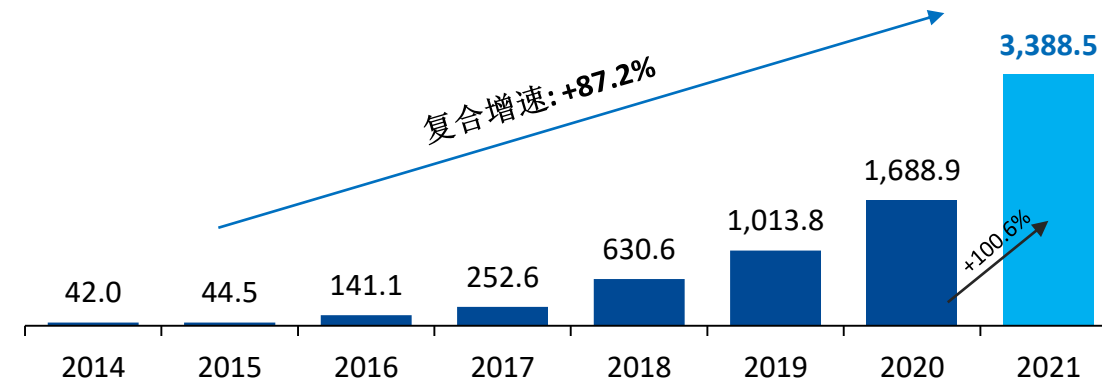
纯利

人民币百万



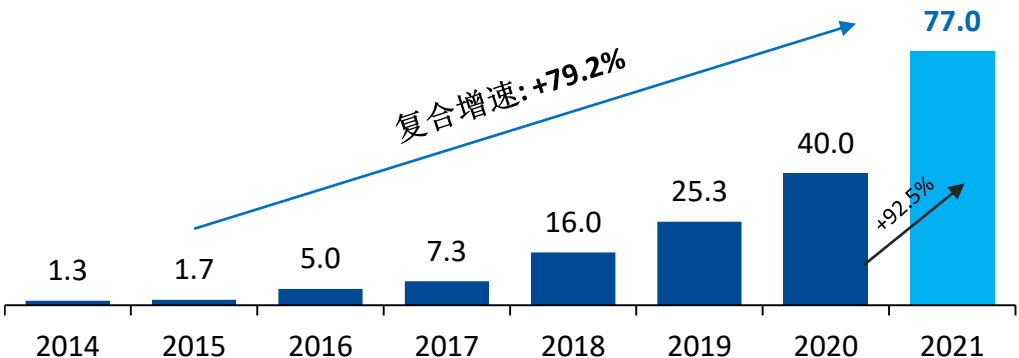
归属公司股东的净利润

人民币百万



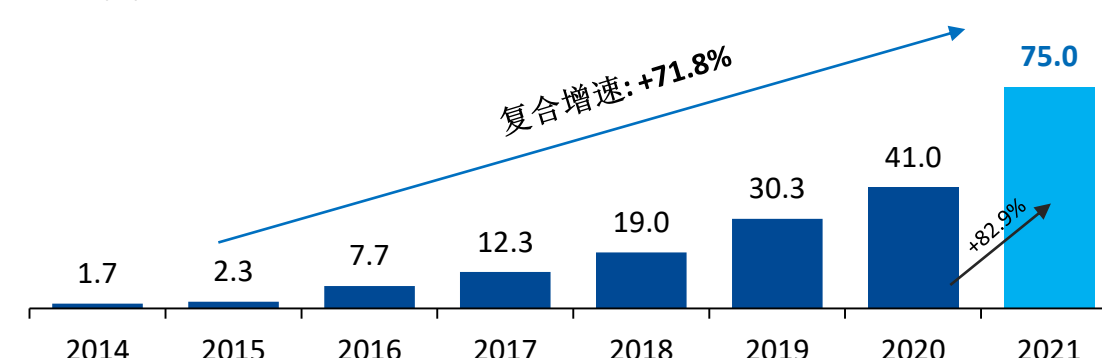
摊薄每股盈利⁽¹⁾

人民币(仙)



经调整摊薄每股盈利⁽¹⁾

人民币(仙)

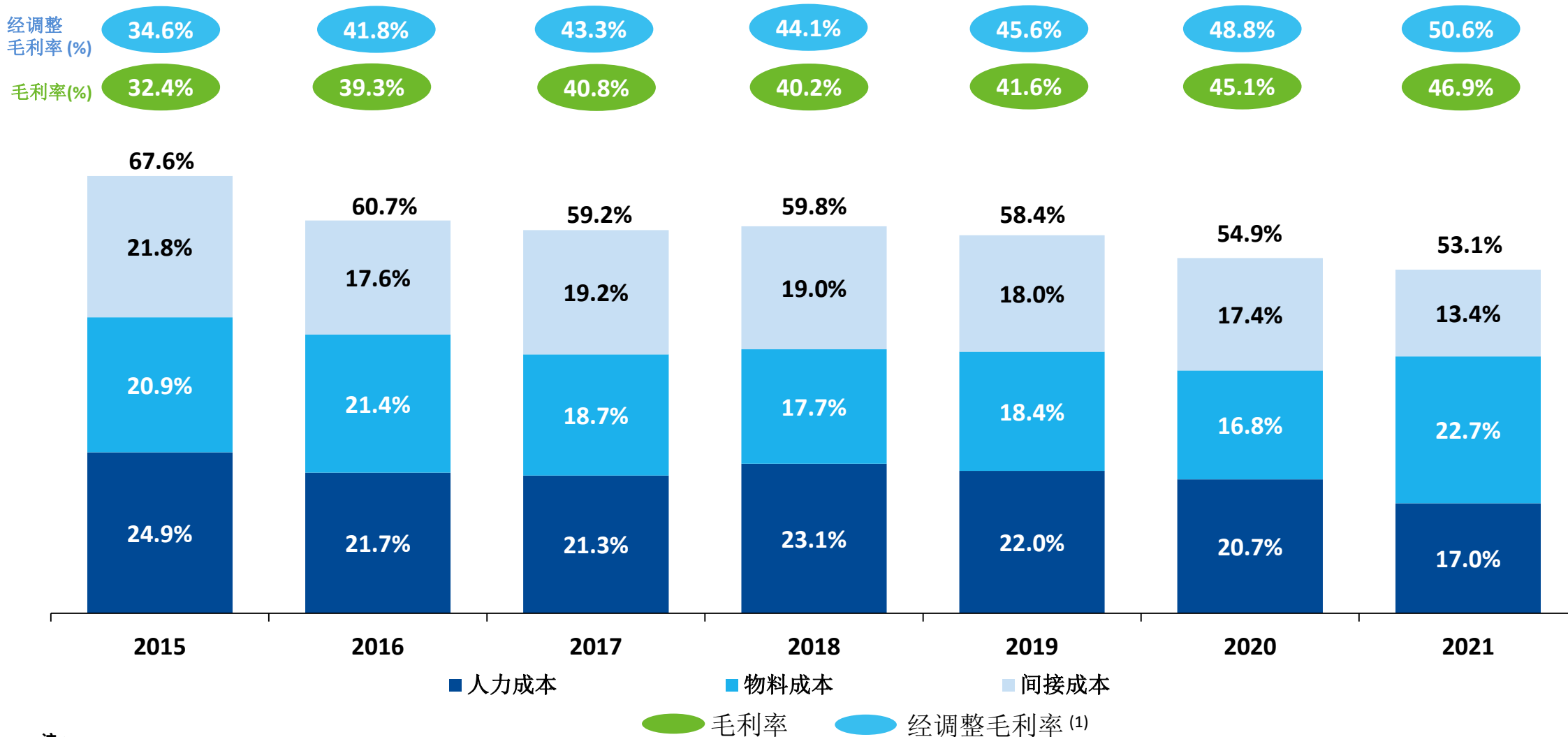


注:

1. 本公司法定及已发行股份按每一(1)股已发行股份拆细为三(3)股拆细股份的基准实施拆细, 该股份拆细于二零二零年十一月十六日生效。每股基本及摊薄盈利已于考虑股份拆细的影响后进行呈列。比较数字亦已假设股份拆细于上一年度生效而呈列

毛利率连续七年持续提升

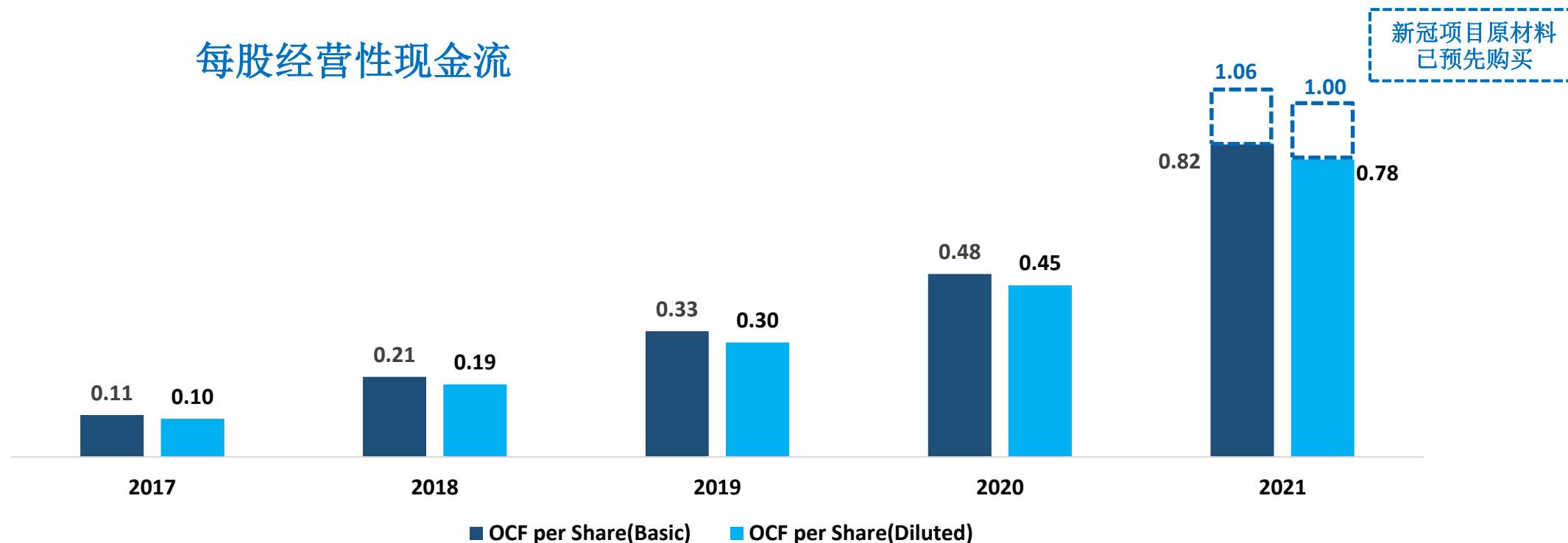
成本占收益比例



注：
1. 调整后毛利率不包括以股份为基础的薪酬

经营现金流强劲 自有现金支持未来产能扩建

每股经营性现金流



- 经营性现金流逐年持续提升，计划**2022**年实现自由现金流转正
- **2023**年及未来经营现金流可支持产能扩建 (300,000L国内产能或100,000L海外产能)

总结

06

生物药服务行业发展变迁：药明生物首创CRDMO模式

CMO:
商业化生产服务外包
1990s – 2000s

- 商业逻辑: 大型制药公司商业化生产需要第二供应商, 以保障稳定供应
- 核心能力: 大规模生产能力

CDMO:
生物药开发/商业化生产
2000s – 2015s

- 商业逻辑: 中小型生物技术公司需要一站式端对端服务, 对于双抗、ADC等更复杂药物分子的开发也需要更多技术支持
- 核心能力: 生物药开发及大规模生产能力

CRDMO:
生物药发现/开发/商业化生产
2015s – 至今

- 商业逻辑: 为中小型生物技术公司提供从主意到商业化生产一站式服务, 赋能生物药创新
- 核心能力: 生物药发现及开发平台, 大规模生产能力
- 行业最新趋势: 与传统的CMO相比, 商业模式更有粘性, 可提前5至10年与商业伙伴锁定合作关系

全球领先CRDMO 持续高速发展

药明生物—全球领先的CRDMO公司

- 2021年约有**75%**的收入来自海外客户
- 全球布局：美国克兰伯里基地可赋能**DNA至IND**，爱尔兰和德国基地可赋能**IND至BLA**
- 在美国、欧洲和新加坡共投资**30亿美元**，未来约**30%**的研发和生产产能来自于海外

药明生物可持续发展潜力无限

- 全球生物技术公司引领创新
- 大型制药公司持续增加服务外包
- 全球及中国生物医药行业发展迅猛
- 发展中国家巨大未被满足的医疗需求
- 疫苗板块仍有不可预计的潜力

全球领先的CRDMO：赋能全球伙伴 实现可持续高速增长

- 1** 尽管近期生物技术行业投融资情绪波动以及贸易摩擦，药明生物在美国、欧洲、中国和其他地区客户需求仍然旺盛：**2021年**从外部新增**156**个项目，包括**18**个来自“赢得分子”战略的项目（**7**个临床三期及商业化生产项目）
- 2** 持续高速增长驱动因素：商业化生产项目的爆发式增长 (M)，早期和后期临床项目的大幅增加 (D)，来源于药物发现的潜在里程碑收入和销售分成费 (R)；**2022年业绩展望持续向好**
- 3** 除了传统的中小型公司外，大型制药公司逐渐成为核心客户，目前贡献约**40%**的总收入
- 4** 抗击全球新冠疫情：**三款**对奥密克戎有效的单克隆抗体 + **三种**技术路线的新冠疫苗接种均在药明生物的平台生产
- 5** 在**2022年**及以后，即使新冠收入减少，非新冠收入将快速补充将继续实现持续稳健增长。**UVL**及新冠疫情之后**继续保持**全球领先的市场份额

全球领先的CRDMO：赋能全球伙伴 实现可持续高速增长

- 6 优秀的过往记录加强客户粘性和满意度：更优的质量、更快的速度、更具价格优势的服务
- 7 颠覆性的一次性生产技术具有比肩传统不锈钢罐的生产成本，甚至成本更低
- 8 始终把ESG作为公司可持续发展战略核心
- 9 公司运营状况良好、产能扩张如期推进：供应链紧张未对公司收入造成实质影响
- 10 稳健的财务状况支持业务发展：截至2021年12月31日，在手现金约110亿人民币，2022年现金流有望转正

附录

2021年财务摘要

(人民币百万元)	2021	2020	变动
收益	10,290.1	5,612.4	83.3%
服务及销售成本	(5,461.2)	(3,079.4)	
毛利	4,828.9	2,533.0	90.6%
其他收入	196.6	220.1	
减值亏损 (已扣除拨回)	(156.7)	(121.1)	
其他收益	665.6	283.4	
销售及服务成本	(124.6)	(94.4)	
行政开支	(875.9)	(511.4)	
研发开支	(501.6)	(303.7)	
应占联营公司溢利 (亏损)	—	2.6	
财务成本	(39.2)	(42.7)	
除税前溢利	3,993.1	1,965.8	103.1%
所得税开支	(484.5)	(273.1)	
年内溢利	3,508.6	1,692.7	107.3%
每股盈利 (人民币) -基本	0.81	0.43	
每股盈利 (人民币) -摊薄	0.77	0.40	

注:

1. 因四舍五入数字总和可能略有出入
2. 本公司法定及已发行股份按每一 (1) 股已发行股份拆细为三(3)股拆细股份的基准实施拆细, 改股份拆细于二零二零年十一月十六日生效。每股基本及摊薄溢利于计及股份拆细的影响后进行呈列。比较数字亦已假设股份拆细于上一年度生效而呈列

经调整纯利及经调整EBITDA对帐

(人民币百万元)	2021	2020	变动
经调整纯利对帐			
纯利	3,508.6	1,692.7	
以股份为基础的薪酬开支	531.9	276.4	
外汇亏损	-	91.3	
按FVTPL计量的股权投资的公允价值收益	(604.6)	(344.6)	
经调整纯利	3,435.9	1,715.8	100.3%
经调整EBITDA对帐			
EBITDA	4,662.3	2,440.9	
以股份为基础的薪酬开支	531.9	276.4	
外汇亏损	-	91.3	
按FVTPL计量的股权投资的公允价值收益	(604.6)	(344.6)	
经调整EBITDA	4,589.6	2,464.0	86.3%

注:

1. 因四舍五入数字总和可能略有出入
2. 2019 经调整EBITDA 及经调整纯利按进一步扣除本集团投资收益后重述

药明生物愿景

成为全球生物制药行业最高、最宽和最深的能力和技术平台，让天下没有难做的药，难治的病！

