证券代码：300149 证券简称：量子生物

**量子高科（中国）生物股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2019-05

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | ☑特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 （机构交流活动） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 2019年5月22日，公司参与了“2019广东上市公司投资者关系管理月活动-上市公司与机构投资者现场交流会”，现场参加的机构人员名单如下（排名不分先后）：  广州龙智投资-钟锦松；中瑞润和投资-赵崴；皓海资管-关健铤；瑞瀚资管-郑泽万 |
| 时间 | 2019年05月22日下午12:30-13:20 |
| 地点 | 佛山希尔顿花园酒店 |
| 上市公司接待人员姓名 | 量子生物董事会秘书：梁宝霞  量子生物证券事务代表：李宏辉  量子生物证券事务专员：王学俊 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **1、公司2018年相比于上一年业绩大幅增长的原因？**  公司内源式业绩增长与并购业绩增长在2018年同步发力。在2018年报告期内公司实现营业总收入99,691.53万元，比上年同期增长262.05%，主要原因是本报告期内新增合并子公司上海睿智化学研究有限公司6-12月份的收入；同时微生态营养业务板块加大市场推广力度，收入增幅近10%。实现归属于上市公司股东的净利润16,137.75万元，比上年同期增长179.15%，主要原因是本报告期内新增合并子公司上海睿智化学研究有限公司6-12月份的净利润，以及微生态营养业务板块的毛利率提升。  **2、公司收购上海睿智产生的商誉大概有多少？当时上海睿智的盈利情况如何？**  收购上海睿智时产生的商誉是16.1亿，商誉金额减值风险与商誉金额大小并不是直接相关关系，关键还是与收购的标的公司质量密切相关。而且，在收购时上海睿智本身具有较高的净资产收益率，2017年实现扣非净利润是1.43亿，净资产收益率接近27%，如果用2018年的承诺净利润来计算，收购上海睿智估值PE大约为14倍左右的。整个交易本身定价价格是合理的，但因为上海睿智轻资产的经营模式，所以产生了一定额度的商誉。整个CRO行业发展态势及上海睿智公司的业绩都是比较好的，公司不存在商誉减值的风险。上海睿智2017年全年净利润约为1.2亿元，2018年全年净利润约为1.8亿元，并表贡献净利润约为1.4亿元，所处行业景气度较好，公司利润增速强劲。  **3、公司当时收购上海睿智的主要原因是什么？**  公司非常看好医药研发服务产业的机会，同时公司在微生态营养领域看到了肠道微生态在医疗方向的潜力，同样需要上海睿智强大的科研实力来助力公司在微生态营养、微生态医疗领域的快速发展，而且上海睿智的国际化视野对我们推进国际市场的布局也有支持作用，因此我们收购了上海睿智。两边公司创始人洽谈收购重组时，不仅仅是当作一次资产交易来进行的，而是基于对于整个生命科学健康产业的一致认识、一致追求来实现的事业合作。  **4、上海睿智的客户结构是怎样的？**  公司的医药研发客户覆盖大型制药企业、医药初创企业、高校及研究机构等不同类型，自2015年以来已与全球前二十大跨国制药企业中的十八家开展业务，并为全球范围内的1000多家客户提供服务。公司医药研发服务业务立足本土，服务全球。上海睿智2018年国际业务收入占比为72%，国内业务收入占比为28%。公司拥有多元及持续增长的客户基础，2018年公司的医药研发服务客户数量为800余家，2018年，公司的单一第三方客户占比不超过5%，不存在对于单一第三方客户的重大依赖情形。  **5、请介绍下公司医药产业基金的情况？**  为了整合全球医药产业资源，扩大公司在医药创新领域的影响力，进一步提升公司的核心竞争力，公司与尚华集团及其子公司共同设立医药创新产业投资美元母基金，旨在全球范围内参与投资优秀医药创新产业基金项目。基金总规模预计为1亿美元，公司出资3000万美元，分期投资，公司目前已出资额约为150万美元。公司将通过与全球领先的生物医药产业基金合作，共享创新投资价值，获得投资回报的同时也为自身业务发展提供优质成长型客户资源。  **6、公司研发支出金额及占营收比例大概是多少？**  公司2018年研发支出金额约为5500万元，占营业收入的比例约为5.6%。  **7、公司未来业务发展规划及布局情况或者突破点在哪些方面？**  公司产业是从微生态营养、微生态医疗到医药研发服务全产业链的布局。  微生态营养板块的核心产品益生元，其功能是代糖、充当膳食纤维及提高人体免疫力。在食品健康化、功能化的大趋势下，公司产品市场份额有很大的提升空间，公司要打造成为微生态营养制剂的国际一流开发平台，整合原料供应、技术研发及规模化生产优势提供商品研发、全供应链一站式服务，吸引更多下游战略合作渠道客户共同开发、教育终端市场，同时对于被国际竞争对手占据的国际存量市场，我们要做好攻坚工作，把存量市场拿下属于我们的份额。  微生态医疗板块将进一步加强与国内科研机构的研发合作，整合微生态营养及医药研发服务板块的技术平台与资源开展慢性病的发生、发展与肠道微生态之间相互关系的研究、医疗手段的转化研究，并开展微生态健康管理业务。  医药研发服务板块现在行业景气很高，我们一直强调技术领先带来市场份额领先的发展策略，公司会进一步巩固CRO的规模优势，同时加快提高CMO的产能，争取在2020年开始提供新产能，使CMO业务对于公司的医药研发服务板块收入的贡献度提高。  **8、中美贸易战、中美互相加征关税对公司的影响？**  首先，微生态营养事业部国际业务合作客户主要是欧盟、澳新地区的乳制品企业，美国份额不大，业务暂未受到中美贸易战的影响。其次，是医药研发服务事业部，因为上海睿智主要提供研发服务，服务本身不征收关税。医药研发服务本身是技术密集型工作，而美国较高人力资源成本迫使着其本土药企进行产能、技术转移，不同于制造业，在医药研发服务领域，中国相比于其它国家有着非常明显的设施、人才、市场、技术承接优势，因此业务量上我们预计不大可能会受到太大冲击。  如果随着中美贸易关系持续恶化，中国调增进口关税进行反击，公司在引进进口设备、进口试剂耗材等方面或许会受到不利影响，公司医药研发服务业务收入主要以美元结算，如果美元升值对公司业绩会有正向影响，公司会密切关注汇率波动情况，适时采取措施冲减汇率波动风险。  **9、上海睿智跟同行业竞争对手的差异化竞争优势体现在哪里？**  差异化竞争体现在以下几个方面：做CRO服务，以客户为上。现在的客户群发生了很大变化。国外的客户从传统意义上的大药厂为主到今天一大批初创的中等规模药厂蜂拥而起，CRO企业也越来越多。因此，我们要建立一个核心竞争力，在某些细分领域能够为客户提供更多全方位的一揽子解决方案。做别人不能做的事情，或者做比别人做的更好的事情。这方面我们的特点是：一、生物类CRO业务是我们突出优势。生物业务目前占公司收入比例约为60%，生物业务包括了新的靶点确定，现在很多都是要做新靶点，生物机理的，公司应继续发扬和利用好在生物类业务的优势。二、强大抗体药物研发生产实力。上海睿智做到了抗体药物研发、生产全技术覆盖，具备全方位、多领域的技术能力。三、核心技术优势。吸引客户前来合作，除了品质保证，节省费用外，更关键的是有核心的技术，上海睿智具备一站式服务能力，能提供一揽子的解决方案。从核心技术方面来说，上海睿智有很强的渗透力，公司约70%的业务收入来源于和海外的客户合作，尤其是和国外顶尖的研究所里面的大牌科学家实验室合作，如美国安德森肿瘤医院，美国加州大学旧金山分校，美国麻省总医院等。这些合作经验对于上海睿智的发展很有帮助。掌握新的科研动向、新一代的技术、新一代的靶点，才能够在下一轮的竞争中立于有利地位。  基于以上几点，上海睿智目前在做两件事情：第一，利用在过去一段时间中培育的这些顶尖技术储备，巩固已有竞争优势，将技术应用到实践，继续扩大市场份额。第二，为下一个风口准备。在下一个会领先的企业或者技术或者成为热点的疾病研究领域做更多的储备，比如除肿瘤免疫外的大量资金投到了神经系统疾病研究，包括帕金森，老年性痴呆这些疑难杂症，都已成为了资本下一轮追逐的对象。这些资本投向给了我们一个清晰的信号：这可能是下一个风口。在这些方面睿智也要做好充分准备，具备前瞻性思维和视野，增强自身竞争力，为后续的竞争抢得先机，这是很重要的差异化策略。总的来说，就是科学为先，技术为本，卓越品质，服务全球。  **10、公司是否参与了新药研发投资或者研发自己的药物？**  公司目前没有开展相关新药研发的工作。行业内目前在开展CRO业务也与客户在新药权益分成上有更深入的合作模式，我们也在关注，虽然上海睿智定位还是希望做得比较纯粹的CRO企业，公司近期参与设立的医药创新产业投资母基金也是在考虑技术和资本的融合上可以比原有的模式走得再往前一点，但也不是自己直接投新药，而是全球范围内参与子基金份额来投资。 |
| 日期 | 2019年05月22日 |