

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽，並應與本文件全文一併閱讀。由於此乃概要，故並未列載可能對閣下具有重要性的所有資料。閣下在決定投資[編纂]前，務須閱讀整份文件，包括我們的財務報表及隨附附註。

任何投資均附帶風險。投資於[編纂]的部分特定風險載於「風險因素」一節。閣下於決定投資[編纂]前應細閱該節。

概覽

我們的使命是在快速成長的生物製劑領域轉變和加快製藥發現、開發及生產以造福全球患者。

我們是全球領先的生物製劑服務供應商，通過我們的科學家團隊、專有技術平台及技術知識、頂尖的實驗室以及符合cGMP的生產設施，向製藥及生物技術公司提供全面、綜合及高度定制的服務。根據弗若斯特沙利文報告，我們是全球獨一無二的開放式生物製劑技術平台，提供端到端解決方案，讓任何人能從發現、開發及生產生物製劑，實現從概念到商業化生產的全過程。我們的業務模式乃建立於「跟隨藥物分子發展階段擴大業務」策略：客戶對我們服務的需求一般會隨著其生物製劑通過生物製劑開發過程推進並最終實現商業化生產而增加。因此，我們每個綜合項目的收益一般隨著項目推進而增加。我們的專有知識產權及獨特的端到端服務亦令我們可通過若干項目的里程碑費及銷售分成費方式分享到客戶項目的潛在收入。

我們擁有強大的技術實力及開放式技術平台，讓客戶在開發過程中的任何階段啟動項目。根據弗若斯特沙利文報告，我們已組建一支全球生物製劑行業內數一數二的生物製劑開發團隊，截至二零一六年十二月三十一日團隊由732名科學家組成。根據弗若斯特沙利文報告，我們亦運營一間全球數一數二的細胞培養開發實驗室，配備超過260套獨立容量為1升至200升不等的生物反應器。我們目前正在建造全球最大的使用一次性生物反應器的生物製劑商業化生產設施，規劃產能30,000升。

我們的總部位於中國江蘇省無錫市，根據弗若斯特沙利文報告，按二零一六年收益計，我們於中國生物製劑研發服務市場排名第一及於全球生物製劑研發服務市場排名第五，市場佔有率分別達48.0%及1.8%。我們的成功歸功於由一群極富才能的科學家們提供支持的資深管理團隊。我們由富有遠見的創始人李博士及首席執行官陳智勝博士領導。我們的高級管理團隊成員在各自專業領域擁有平均20年行業經驗。我們相信，管理團隊的實力加上我們獨特的價值主張有助於我們吸引及挽留來自世界各地的人才。

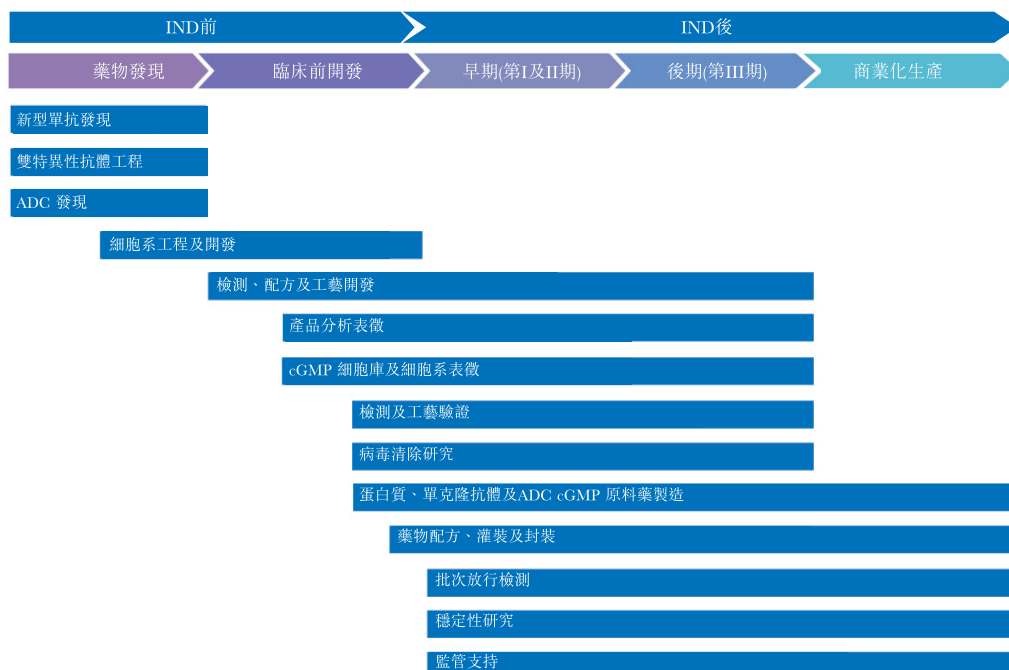
概 要

我們為自身所具有的WuXi PharmaTech歷史傳承而感到自豪。於重組前，我們由WuXi PharmaTech控制。我們相信附屬於WuXi PharmaTech及其附屬公司有助我們獲取新客戶的信任及信心。WuXi PharmaTech為一間領先的技術能力平台集團，服務於全球醫藥、生物醫藥及醫療設備行業。有關我們歷史的詳情，請參閱「歷史及公司發展」。

我們的業務模式

我們為客戶（主要為製藥及生物技術公司）提供有關生物製劑藥物發現、開發及生產的一系列綜合服務。根據弗若斯特沙利文報告，生物製劑是藥品的一種細分類，令全球許多重大治療領域的疾病治療方法出現革命性改變，主要因過去三十年遺傳學、分子生物學及生物化學取得突破性進展而受益。生物製劑開發過程一般涵蓋五個階段：(i)藥物發現、(ii)臨床前開發、(iii)早期（第I及II期）臨床開發、(iv)後期（第III期）臨床開發及(v)商業化生產。生物製劑開發過程所需的服務可分為兩類：(1)IND前服務，包括於生物製劑開發過程前兩個階段提供的服務，及(2)IND後服務，包括於生物製劑開發過程其餘三個階段提供的服務。

下圖列示組成我們一體化生物製劑技術平台的主要服務。有關我們服務的更多詳情，請參閱「業務－我們的服務」。



概 要

我們的端到端服務平台使我們能夠提供涵蓋整個生物製劑開發過程的服務，亦使我們能夠根據客戶各自在生物製劑開發過程任何階段的服務需求，向客戶提供訂製解決方案，讓任何人均能發現、開發及生產生物製劑，覆蓋從概念到商業化生產的全過程。我們的服務平台是我們「跟隨藥物分子發展階段擴大業務」策略的基礎。隨著客戶生物製劑的開發進程不斷推進並最終實現商業化生產，客戶對我們的服務的需求通常會增加。因此，我們來自每個綜合項目的收益亦通常會隨著項目推進而增加。我們相信，我們的大型製藥公司客戶尋求我們解除其內部研發能力及產能限制、在管理其資源上達致較大靈活性、建立暢順的供應鏈，並同時保持高質量及爭取進入快速增長的中國市場。根據中國的監管規定，在中國境外開發及生產的生物製劑藥不能引入中國市場，除非其註冊為進口藥或其開發及生產程序在中國複製，兩者均可耗時六至八年。我們的中小型生物技術公司客戶通常缺乏足夠的內部研發及生產能力，倚賴我們的綜合平台及專有技術以解決其研發及生產需求，以讓其將珍貴資源集中於其核心優勢。

截至最後實際可行日期，我們有334個進行中項目，其中127個需要我們在生物製劑開發過程的各個不同階段提供服務（即綜合項目）。下表列示截至最後實際可行日期進行中項目的現況：

生物製劑開發過程	進行中 項目數目	持續綜合 項目數目	一般持續 時間	一般收益
IND前				
— 藥物發現	71	—	2年	1.5至2.5百萬美元
— 臨床前開發	219	90	2年	4至6百萬美元
IND後				
— 早期 (第I期及第II期)				
臨床開發	38	33	3年	4至6百萬美元
— 後期 (第III期)				
臨床開發	5	3	3至5年	20至50百萬美元
— 商業化生產	1	1	每年	生物製劑藥物於提升 期後達到銷售峰值 時，每年50至100 百萬美元，通常為 期約五年
總計：	<u>334</u>	<u>127</u>		

概 要

下表列示往績記錄期內我們按IND前服務及IND後服務劃分的收益明細：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一四年	二零一五年	二零一六年
	(人民幣百萬元)		
IND前服務	277.5	334.7	681.3
IND後服務	54.4	222.3	307.7
總計	<u>331.9</u>	<u>557.0</u>	<u>989.0</u>

我們的默認收費模式是按服務收費(或FFS)模式。根據FFS模式，我們根據完成有關步驟所需服務的範圍、所需服務的估計成本及開支、完成有關發現、開發或生產步驟所分配的時間、競爭對手就類似服務的收費等，確定各個發現、開發或生產步驟的收費水平。根據FFS服務合約，除服務費外，我們有時能憑藉我們的綜合生物製劑技術平台及專有技術，以里程碑費及銷售分成費方式收取額外費用。里程碑費架構允許我們在服務費之外就達到的每個預設里程碑收取一項里程碑費(通常介於人民幣0.5百萬元至人民幣50百萬元)，里程碑通常為生物製劑開發過程中的一個關鍵點，如簽署服務合約、完成一個重要發現、開發或生產步驟或一項監管備案成功。銷售分成費架構允許我們在服務費之外收取通常為有關生物製劑產品銷售收益(扣除稅項)最多8%的金額，收費期介於5至15年，條件是該產品成功商業化。截至最後實際可行日期，我們尚未自銷售分成費結構產生任何收益。截至二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日止年度，自FFS模式項下的服務合約及工作訂單收取的費用分別佔我們收益的97.2%、95.4%及96.4%。

當一名客戶要求我們就其項目指派一個科學家團隊並強烈傾向於採用全時當量或FTE模式，或一個項目的工作範圍使我們難以估計成本及使用FFS模式時，我們會採取FTE收費模式。根據FTE模式，我們為客戶項目指派僱員，按每段時間每名FTE僱員的固定費率收費。我們根據完成項目所需要的科學家人數及時間量等確定服務費金額。

詳情請參閱「業務－我們的業務模式－我們的收費模式」。

概 要

下表列示往績記錄期內我們按收費模式劃分的收益明細：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一四年	二零一五年	二零一六年
	(人民幣百萬元)		
按服務收費	322.6	531.5	953.3
按全時當量	9.3	25.5	35.7
總計	<u>331.9</u>	<u>557.0</u>	<u>989.0</u>

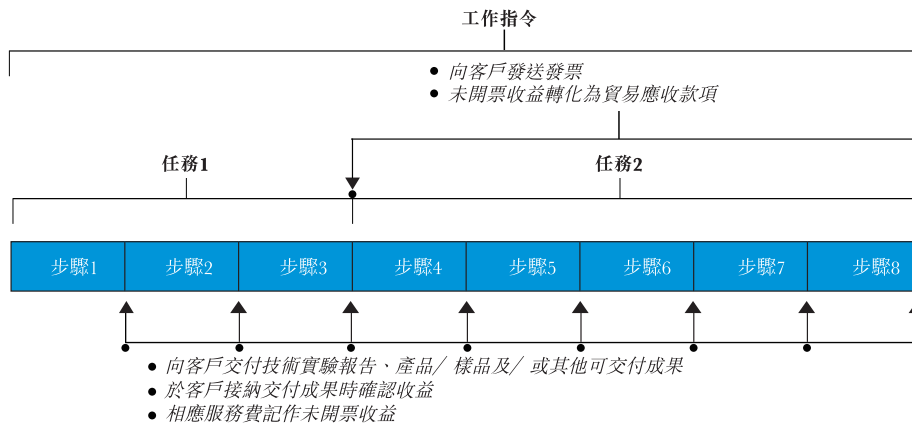
我們的收益確認機制

我們一般就我們的一體化服務與客戶訂立長期服務協議。長期服務協議下各項目的服務將根據一份單獨且不同的工作指令予以提供。工作指令通常包括若干任務，而任務則包括不同步驟。根據與客戶的合約安排，我們通常於任務完成後向客戶開具賬單。任務中包含的所有步驟完成後，該任務方視為完成。我們的客戶合約及工作指令包括各步驟將提供服務的規格及我們於完成該步驟後應向客戶交付的成果。我們的項目團隊亦與各客戶的項目管理團隊透過日常電子郵件、每兩週的報告及定期電話會議進行互動，以及時向客戶提供其項目的最新進展情況。在一個步驟的所有服務提供完畢後，我們一般須交付技術實驗報告、產品／樣品及／或其他可交付成果，並向客戶移交相關數據及權利。於客戶接納與某一特定步驟相關的交付成果後，該步驟被視為完成，這表明客戶滿意我們在該步驟所提供的服務及希望我們進入該項目的下一個步驟。我們僅於接獲客戶的有關接納後，方會確認某一特定步驟所提供服務的收益。因此，各步驟的相應服務費於該步驟完成時記作未開票收益，直至整項任務全部完成為止，屆時我們將向客戶開具賬單。此時，未開票收益轉化為應收款項。根據弗若斯特沙利文報告，我們的收益確認機制符合行業慣例。基於前述者，董事認為，已公平合理且並無過早確認特定步驟的應佔收益。

工作指令亦可能包含預設里程碑。項目達到預設里程碑(未必與工作指令下具體步驟或任務完成時間同時發生)後即時確認里程碑費。此外，我們或能就若干合約收取銷售分成費。於銷售分成費結構下，我們通常要求客戶於相關生物製劑成功商業化生產後按季度支付銷售分成費。客戶負責向我們提交季度銷售報告，並於每個季度結束後30天內支付銷售分成費。各季度的銷售分成費於季度結束前確認。截至最後實際可行日期，我們並無自銷售分成費結構產生任何收益，原因是我們於銷售分成費結構下的項目均尚未進入商業化階段。

概 要

下圖說明一個工作指令下我們的一般收益確認機制。



我們的設施

截至最後實際可行日期，我們分別在無錫、上海及蘇州擁有三個營運基地，交通便利，均在的車程之內。我們於無錫及上海的頂級設施乃根據全球性監管標準設計，並符合cGMP規定，這令我們可同時在中國及海外市場並行推進創新生物製劑及生物仿製藥的開發及註冊。下表載列截至最後實際可行日期我們營運基地的概要：

	無錫	上海	蘇州
投入運營日期	二零一二年十月	二零一一年十月	二零一四年十二月
建築面積(平方米)	15,296	17,748	10,116
主要特點	<ul style="list-style-type: none"> √ 能夠整體單用一次性營運 √ ISPE「年度廠房」特別獎 √ 世界上最早使用完全一次性生物反應器的設施之一 √ 自二零一二年起已符合cGMP 	<ul style="list-style-type: none"> √ 世界上首個擁有涵蓋生物製劑藥品發現至後期(第III期)臨床開發綜合平台的設施 √ 世界上最大型生物製劑實驗室之一 	<ul style="list-style-type: none"> √ 亞洲首座政府附屬生物安全測試設施

未來拓展

於二零一六年，使用我們臨床生產設施的大部分項目均處於早期(第I及II期)臨床開發階段，生產一個批次所需的生物製劑數量大為不同，視乎客戶臨床測試的情況及進度。因此，就處於早期(第I及II期)臨床開發階段的項目而言，我們或會被要求製造一批次數量少

概 要

於一特定生物反應器的容量的生物製劑。雖然如此，我們的生物反應器會被該項目佔用及不能同時用於製造另一在研生物藥物。因此，根據弗若斯特沙利文報告，雖然「升」普遍用於計量一座設施的產能，「批次」卻普遍為行業慣例所採用，用以計算用於早期(第I及II期)臨床開發的設施的利用率。我們生物製劑臨床生產設施於二零一六年的利用率約為84%，乃按二零一六年臨床生產的生物反應器生產生物製劑的實際批次數目(即約24.9批次)除以假設不間歇運營情況下該等生物反應器能生產的理論最大批次數目計算。我們現有臨床生產設施包括兩個流加生物反應器及一個灌流生物反應器等其他設備。以流加生物反應器及灌流生物反應器生產一批生物製劑所需的標準週期分別為30天及70天。假設365天不間歇運營，理論上該等生物反應器每年能生產約29.55批次的生物製劑。

作為我們「跟隨藥物分子發展階段擴大業務」策略的一環及基於我們作為「端到端」服務供應商的定位，我們計劃擴大我們的商業及研究生產能力。由於監管的要求、漫長且昂貴的技術轉移過程及客戶對不間斷供應的需要，一旦委聘，客戶通常會在整個生物製劑開發過程選用我們的綜合服務且不會更換成其他服務供應商。此外，從生物製劑開發流程到最終進入商業化生產，客戶一般隨著其生物製劑的發展而增大對我們服務的需求。因此，我們預計，隨著我們為客戶規劃中的項目推進，我們的客戶將越來越倚重我們提供生物製劑臨床開發及生物製劑商業化生產服務。

我們目前正在進行一個綜合項目的商業化生產的籌備工作及三個綜合項目後期(三期)的臨床研究。大多數該等項目均有與已批准商業化生產或等待審批的生物製劑藥物類似的在研藥物，因此與新型生物製劑相比，成功進行商業投產的機率更高。我們估計該等項目的產能在未來幾年會逐漸提升，各項目一旦達到銷售峰值，均可能消化30,000升的商業化生產產能。根據弗若斯特沙利文報告，生物製劑藥物開始商業化生產以後，一般需約五年時間達到銷售巔峰。我們亦計劃洽談可能會進行商業化生產的新項目，新的商業化生產設施會有助於我們取得該等項目。因此，我們透過在無錫基地新建造商業性原料藥cGMP生產設施擴充我們的商業化生產產能。該等新設施將會安裝與我們臨床生產設施目前正在使用的同類生物反應器，預期會支持蛋白質及mAb cGMP原料藥生產。建成後，我們於無錫的臨床及商業化生產產能將由目前的5,000升增加至35,000升。截至最後實際可行日期，我們已完成無錫基地部分新設施的建造，該等設施現正處於試運營中。我們預期無錫新設施於二零一七年底前投入運營。我們將不時根據我們進行中項目及運營中之商業化生產設施的利用率持續評估商業化生產產能。如有需要，我們會計劃提前修建另外一個商業化生產設施，且我們計劃以我們現有銀行融資及運營所得現金撥付未來拓展。

概 要

此外，基於我們進行中綜合項目的現況，我們估計截至二零一八年底，該等項目對臨床生產的需求將是我們現有臨床生產產能三倍之多（假設所有項目均按計劃進行）。我們亦預期將繼續承接新的綜合項目，其中部分項目於未來兩年亦可能進入早期（第I期及第II期）臨床開發階段。因此，我們正透過在上海基地增加規劃產能為7,000升的哺乳動物原料藥臨床生產設施不斷提升臨床生產能力。該等設施於二零一七年二月開始建造，預期於二零一八年第二季度投入運營。

基於我們對進行中綜合項目以及目前正在磋商的新項目日後對臨床及商業化生產需求的估計，董事認為對我們經擴大產能的需求巨大。於無錫及上海的新設施投入使用後，我們估計與該等設施有關的年度折舊開支將分別約為人民幣59百萬元及人民幣52百萬元。

我們預期生物製劑商業化生產將構成我們未來整體業務的重要部分。儘管我們在臨床及商業化生產中使用類似的一次性生物反應器，但我們以商業化規模生產生物製劑藥品的經驗仍有限。於往績記錄期內，其中一個綜合項目進入後期（第III期）臨床開發階段，我們正為該項目的商業化生產作準備。因此，往績記錄期內並無商業化生產所得收益。此外，我們擴充生物製劑商業化產能或對我們的毛利率造成不利影響，原因是生物製劑商業化生產的利潤率或低於生物製劑的發現及開發，且我們未必能夠於投入運營後立即或在合理期間內全面利用新的商業化生產設施。有關更多詳情，請參閱「業務－未來拓展」及「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們於製造的業務擴展未必會成功」。

我們的優勢

我們相信，以下優勢使我們取得成功並令我們從競爭對手中脫穎而出：

- 全方位一體化的生物製劑發現、開發及生產平台；
- 服務全球客戶的頂級技術實力及能力；
- 背後由強大人才基礎提供支持的行業領先、資深及專業管理團隊；
- 良好的往績記錄及不斷增長的客戶基礎；及
- 蓬勃發展的中國生物製劑市場的門戶。

概 要

我們的策略

我們旨在利用我們端到端技術平台及把握全球生物製劑研發服務市場的巨大增長潛力，成為全球領先的生物製劑服務供應商。為實現我們的目標，我們計劃施行以下主要策略：

- 擴大商業及研究生產能力；
- 通過內部研發及潛在收購投資尖端科技；
- 立足於穩固的客戶關係，向現有客戶爭取新項目；
- 憑藉我們現有的市場地位擴大客戶基礎；
- 繼續吸引、培訓及留住優秀人才以支持我們的快速增長；及
- 藉助我們位於中國這一戰略位置，為客戶提供獨特的價值定位。

我們的客戶

我們擁有多元化的客戶基礎。我們的大部分客戶為製藥及生物技術公司，包括眾多業內知名參與者，如 AstraZeneca UK, Ltd.、Genentech, Inc.、TESARO, Inc.、Momenta Pharmaceuticals, Inc.、Amicus Therapeutics Inc.、Janssen Research & Development, LLC（強生旗下公司）、TaiMed Biologics Inc.、OPKO Biologics Ltd.、CStone Pharmaceuticals、哈爾濱譽衡藥業股份有限公司、華蘭基因工程有限公司、浙江醫藥股份有限公司及正大天晴藥業集團股份有限公司。截至最後實際可行日期，我們與全球前20大醫藥公司（按二零一六年其各自的醫藥銷售額計）中的12間合作。

我們享有高客戶忠誠度，並已與多名客戶建立牢固的工作關係。截至二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日止年度，自我們現有客戶產生的收益分別為人民幣228.6百萬元、人民幣423.2百萬元及人民幣690.0百萬元，分別佔我們每年總收益的68.9%、76.0%及69.8%。我們的眾多客戶會再次向我們授予其他項目，且於往績記錄期內，我們的客戶基礎在客戶數目及每名客戶的平均收益方面均實現增長。截至二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日止年度，我們分別向78名、124名及163名客戶提供服務。我們十大客戶產生的每名客戶平均收益由截至二零一四年十二月三十一日止年度的人民幣21.6百萬元大幅增至截至二零一五年十二月三十一日止年度的人民幣42.5百萬元，再增至截至二零一六年十二月三十一日止年度的人民幣65.6百萬元。我們截至二零一六年十二月三十一日止年度的五大客戶與我們已建立一至四年的合作關係。截至最後實際可行日期，我們有未完成訂單383.4百萬美元，為我們已訂約需提供但尚未提供服務的服務費總金額（不包括里程碑費及銷售分成費）。

概 要

除CStone Pharmaceuticals外，董事、彼等各自聯繫人或就董事所知擁有我們已發行股本5%或以上的股東概無於往績記錄期內於任何五大客戶中擁有權益。

CStone Pharmaceuticals

CStone Pharmaceuticals是一家虛擬生物技術公司，於二零一五年十二月註冊成立。根據弗若斯特沙利文報告，CStone Pharmaceuticals從其二零一六年A輪融資中籌資約150百萬美元，這是近年來全球生物技術領域最大的早期融資活動之一。據本公司所知，CStone Pharmaceuticals有涵蓋五個治療領域的儲備項目，由其首席執行官Frank Jiang博士(知名跨國醫藥公司Sanofi S.A.的前亞太區研發主管)領導。

截至最後實際可行日期，CStone Pharmaceuticals由一項投資資金WuXi Healthcare Ventures II, L.P. (「WuXi Ventures」) 按悉數攤薄基準持有約46.8%權益。據本公司所知，CStone Pharmaceuticals的股東(包括WuXi Ventures)為獨立第三方。截至最後實際可行日期，藥明康德透過其全資附屬公司藥明康德香港間接持有WuXi Ventures約17.3%有限合夥人權益。據本公司所知，餘下有限合夥人權益則由多家機構投資者(彼等為獨立第三方)持有。WuXi Ventures由其唯一普通合夥人WuXi Healthcare Management, LLC (「WuXi Ventures GP」) 管理，而我們的兩名非執行董事李博士及胡正國先生各自持有20%投票權。於WuXi Ventures GP的其餘60%投票權由三名個人(彼等均為獨立第三方)各自持有20%投票權。因此，儘管李博士及胡正國先生於CStone Pharmaceuticals持有上述間接權益，但CStone Pharmaceuticals根據上市規則並不視為本公司的關連人士。

董事確認，本集團與CStone Pharmaceuticals之間的交易已經並將繼續在本集團的一般日常業務過程中按公平基準磋商及按一般商業條款進行。李博士及胡正國先生均已放棄，並將繼續就與本集團與CStone Pharmaceuticals交易相關的本公司任何董事會決議案放棄投票。有關我們與CStone Pharmaceuticals的合約安排的更多資料，請參閱「業務－客戶」。

我們的供應商

由於我們的服務所涉範圍廣闊，故我們採購各種原材料(如試劑及培養基)以及設備(如生物反應器及色譜柱)。我們一般可從多家供應商獲得足以滿足我們需求數量的該等原材料及設備。我們的許多供應商提供我們一體化服務所需的設備及相應的原材料。我們主要向多家位於中國或在中國設有分支機構或附屬公司的供應商採購原材料及設備。於二零一四年、二零一五年及二零一六年，我們的五大供應商均為在中國設有分公司或附屬公司的跨國公司。我們已與許多主要供應商保持穩定的關係。於截至二零一六年十二月三十一日止

概 要

年度，我們的五大供應商均已與我們建立逾五年的合作關係。於往績記錄期內，據我們董事所知，概無董事、其各自的聯繫人或擁有我們已發行股本5%或以上的股東於我們的前五大供應商中擁有任何權益。

知識產權保護

保護我們客戶的知識產權對我們的業務至關重要。除保護我們客戶的知識產權外，我們的成功亦很大程度取決於我們保護自有專有權的能力。我們的客戶通常保留所有與項目相關知識產權的所有權，包括向我們提供的知識產權及我們提供服務中所產生的知識產權。保護客戶的專有權一直為我們成立以來的工作重點。我們已實行多項有關知識產權保護的措施及程序。更多詳情請參閱「業務－知識產權保護」。

競爭

根據弗若斯特沙利文報告，於二零一六年，全球生物製劑市場規模為2,208億美元，約佔全球醫藥市場的19.1%。全球生物製劑研發服務市場近年來快速增長，根據弗若斯特沙利文報告，全球生物製劑研發服務市場的規模於二零一六年為84億美元及預計會於二零二一年達到200億美元，二零一六年至二零二一年複合年增長率為19.0%。我們面臨來自全球生物製劑研發服務市場的其他生物製劑研發服務供應商的競爭。根據弗若斯特沙利文報告，全球生物製劑研發服務市場高度分散及按二零一六年收益計排名前六位的參與者合共佔27.7%的市場規模。根據弗若斯特沙利文報告，除前兩大參與者Lonza及Boehringer Ingelheim於二零一六年的市場份額分別達到11.4%及8.0%外，並無其他參與者於二零一六年的市場份額達到3%。根據弗若斯特沙利文報告，我們是全球生物製劑研發服務市場的領先參與者，是世界上唯一的開放式生物製劑技術平台，提供端到端解決方案，按二零一六年收益計排名第五，市場份額為1.8%。根據弗若斯特沙利文報告，按二零一六年收益計，我們在中國的生物製劑研發服務市場上排名首位，市場份額達48.0%。

財務資料概要

下表概述我們於往績記錄期的綜合財務業績，並應與本文件第231至287頁的「財務資料」一節及本文件附錄一載列的會計師報告，以及相關附註一併閱讀。

概 要

綜合損益及其他全面收益表概要

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一四年	二零一五年	二零一六年
	(人民幣千元)		
收益	331,850	557,042	989,029
服務成本	(208,596)	(376,321)	(599,919)
毛利	<u>123,254</u>	<u>180,721</u>	<u>389,110</u>
除稅前溢利	49,012	65,402	175,846
所得稅開支	(7,034)	(20,893)	(34,750)
年內溢利及全面 收入總額	<u>41,978</u>	<u>44,509</u>	<u>141,096</u>

截至二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日止年度，我們的收益分別為人民幣331.9百萬元、人民幣557.0百萬元及人民幣989.0百萬元。往績記錄期內我們收益的增加，主要是由於(i)從總部位於美國及中國的現有及新客戶獲得額外項目，及(ii)我們進行中的項目產生的收益增加，此收益增加的主要因為，隨著客戶的生物製劑通過生物製劑開發過程推進，有關客戶對我們服務的需求增加。

截至二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日止年度，我們分別錄得淨利人民幣42.0百萬元、人民幣44.5百萬元及人民幣141.1百萬元，我們的淨利率分別為12.6%、8.0%及14.3%。我們於二零一五年的淨利率下降，主要是由於與我們僱員持有的WuXi PharmaTech股份及WuXi PharmaTech購股權有關的以股份為基礎的薪酬開支增加所致。有關更多資料，請參閱「財務資料－影響我們經營業績及財務狀況的因素－WuXi PharmaTech私有化及重組－WuXi PharmaTech以股份為基礎的薪酬」。我們於二零一六年的毛利率上升，主要是由於(i)業務增長令我們能夠實現更大規模經濟、(ii)自發現階段起須使用我們自有專利技術的綜合項目數量增加，使我們能在服務費之外收到里程碑費人民幣115.5百萬元，及(iii)美元兌人民幣升值。

概 要

綜合財務狀況表概要

	截至十二月三十一日			截至四月三十日
	二零一四年	二零一五年	二零一六年	二零一七年
	(人民幣千元)			(未經審核)
流動資產	229,157	601,112	829,856	960,209
流動負債	260,894	1,201,928	800,825	880,108
流動(負債)／資產淨額	<u>(31,737)</u>	<u>(600,816)</u>	<u>29,031</u>	<u>80,101</u>

我們於截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日錄得流動負債淨額，主要由於來自藥明康德上海的公司間貸款(用於為建設我們無錫基地新設施提供資金)及就重組應付關聯方款項所致。截至最後實際可行日期，我們已償還來自藥明康德上海的所有公司間貸款及大部分關聯方墊款。我們計劃於上市前結清餘下關聯方墊款及來自WuXi PharmaTech的公司間貸款(其已於二零一六年授予我們)。我們估計將於上市前使用可動用銀行信貸償付總額約為人民幣315百萬元之該等墊款及公司間貸款。經計及[編纂]估計[編纂]、經營所得現金流量及我們的可用銀行融資，董事相信，我們擁有充足營運資金可滿足目前及自本文件日期起計至少十二個月的未來現金需求。

綜合現金流量表概要

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一四年	二零一五年	二零一六年
	(人民幣千元)		
經營活動所得現金淨額	21,505	107,150	81,921
投資活動所用現金淨額	(50,120)	(336,216)	(421,144)
融資活動所得現金淨額	30,436	377,400	332,763
匯率變動的影響	(49)	3,947	17,333
現金及現金等價物增加淨額	1,772	152,281	10,873
年初現金及現金等價物	4,176	5,948	158,229
年末現金及現金等價物	<u>5,948</u>	<u>158,229</u>	<u>169,102</u>

概 要

主要財務比率

下表載列我們截至所示日期或期間的若干主要財務比率：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一四年	二零一五年	二零一六年
	(%)		
盈利能力比率			
毛利率.....	37.1	32.4	39.3
淨利率.....	12.6	8.0	14.3
股本回報率 ⁽¹⁾	12.5	17.2	67.8
	於十二月三十一日		
	二零一四年	二零一五年	二零一六年
	(%)		
流動資金比率			
流動比率 ⁽²⁾	87.8	50.0	103.6
槓桿比率			
資產負債率 ⁽³⁾	13.3	203.9	272.1

附註：

1. 股本回報率按本公司權益股東應佔年內溢利及全面收入總額除以有關年度總權益的年初與年末結餘的平均數再乘以100%計算。
2. 流動比率按流動資產總額除以流動負債總額再乘以100%計算。
3. 資產負債比率按計息借款減現金及現金等價物除以總權益再乘以100%計算。

我們的股本回報率由截至二零一五年十二月三十一日止年度的17.2%上升至截至二零一六年十二月三十一日止年度的67.8%，主要是由於我們的溢利及全面收入總額由截至二零一五年十二月三十一日止年度的人民幣44.5百萬元大幅增至截至二零一六年十二月三十一日止年度的人民幣141.1百萬元。我們的股本回報率由截至二零一四年十二月三十一日止年度的12.5%上升至截至二零一五年十二月三十一日止年度的17.2%，主要是由於二零一五年總權益減少，此乃主要歸因於視作向本公司權益持有人作出分派人民幣205.3百萬元及向藥明康德上海作出的分派淨額人民幣89.1百萬元。

我們的流動比率由截至二零一五年十二月三十一日的50.0%升至截至二零一六年十二月三十一日的103.6%，主要歸因於貿易及其他應付款項及來自藥明康德上海的集團內公司間貸款大幅減少以及貿易及其他應收款項增加。我們的流動比率由截至二零一四年十二月三十一日的87.8%降至截至二零一五年十二月三十一日的50.0%，主要原因是貿易及其他應付款項及來自藥明康德上海的集團內公司間貸款增加。

概 要

我們的資產負債比率由截至二零一五年十二月三十一日的203.9%升至截至二零一六年十二月三十一日的272.1%，主要歸因於我們的銀行貸款增加，惟部分被來自藥明康德上海的集團內公司間計息貸款減少所抵銷。我們的資產負債比率由截至二零一四年十二月三十一日的13.3%上升至截至二零一五年十二月三十一日的203.9%，主要是由於我們擴展無錫基地使得來自藥明康德上海的集團內公司間貸款增加及二零一五年總權益減少所致。

股東

緊隨[編纂]完成後(未計及根據[編纂]或[編纂]購股權計劃項下授出的任何購股權獲行使而可能發行的任何股份)，創辦人士將合計控制本公司股東大會約[編纂]的投票權，包括創辦人士經由控制Biologics Holdings的投票而藉Biologics Holdings行使的[編纂]投票權，以及創辦人士於本公司控制的[編纂]%權益。因此，創辦人士將於上市後繼續為我們的控股股東。進一步詳情請參閱本文件「與控股股東的關係」一節。

Biologics Holdings由創辦人士擁有20.83%權益(相當於Biologics Holdings股東大會的56.82%投票權)，及由其他投資者，包括Ally Bridge、Boyu Capital、Temasek Pavilion JVCo、Ping An、Hillhouse Capital、Yunfeng Capital、Sequoia Capital、Legend Capital、SPDB International、G&C IV Limited及曉鐘投資擁有[編纂]權益(相當於Biologics Holdings股東大會的43.18%投票權)。有關於Biologics Holdings的投票安排，請參閱「歷史及公司發展－重組－更換」一節。

有關本公司的股權架構，請參閱本文件「歷史及公司發展－公司架構」一節。

WUXI PHARMATECH除牌及重組

於二零零七年八月九日，WuXi PharmaTech在紐約證券交易所完成美國預託證券的首次公開發售，[編纂]為每份美國預託證券14.00美元(即一份美國預託證券相當於八股股份)，因而產生市值約8.337億美元。其後，於二零一五年十二月十日，WuXi PharmaTech(當時全資擁有本公司)由受創辦人士領導及由包括財務投資者組成的買方集團私有化。就除牌而言，向紐約證券交易所投資者支付的購買價分別為每股股份5.75美元及每份美國預託證券46.00美元，因而產生市值約36.222億美元。該購買價經參考以下各項後釐定：(i)WuXi PharmaTech的美國預託證券的市價；(ii)類似公司的交易倍數；及(iii)紐約證券交易所若干相關業務合併及其他交易的財務條款。除牌的開支由槓桿收購融資協議及管理層融資協議項下的債務融資以及買方集團的股權承擔撥付。我們的董事確認，就其所知及所信，WuXi PharmaTech在紐約證券交易所上市及直至除牌期間，其在所有重大方面均遵守所有適用美

概 要

國證券法律及法規以及紐約證券交易所的規則及法規，並無受到相關監管機構的任何紀律處分行動。除牌前我們的生物製劑業務是WuXi PharmaTech五大業務部門之一。為了上市及優化我們的公司架構，本集團進行了重組。詳情請參閱本文件「歷史及公司發展－重組」一節。

最新發展

我們經常評估我們的員工人數及我們設施的產能，並基於客戶的預期需要進行提前規劃。隨著客戶的項目持續推進，我們相信，我們有可能於未來數年全面啟用我們現時在建的新商業化生產設施。二零一七年初，我們開始與上海的一個地方政府部門初步討論在上海收購一幅土地的可能性，以在需要時興建新的生物製劑生產設施。基於初步討論，我們預計將撥出不超過人民幣180百萬元用於土地使用權及相關成本與開支。然而，無法保證我們將能夠順利收購該幅土地，在上市之前，我們不擬就土地收購事宜進行任何正式磋商。

為清償我們來自關聯方的未償還貸款及就重組應付關聯方的款項，我們於二零一七年三月十四日與滙豐訂立一項一年期信貸融資。該信貸融資乃無抵押及無擔保，並授予我們最高40百萬美元的信用額度，年利率為倫敦銀行同業拆息加1.0%，於提取時須經我們與滙豐另行協定。截至最後實際可行日期，我們並無提取該信貸融資項下的任何款項。我們計劃於上市前提取有關資金以結清未償還關聯方款項。

為提供我們未來資本開支(如上文所述可能收購土地及我們現有設施的改進及維護)所需資金，我們於二零一七年三月十四日與滙豐訂立另一項一年期信貸融資。該信貸融資乃無抵押及無擔保，並授予我們最高40百萬美元的信用額度，年利率為倫敦銀行同業拆息加1.6%，並將於首次提取起計六個月後提高0.25%。截至最後實際可行日期，我們並無提取該信貸融資項下的任何款項。我們計劃於未來產生任何資本開支需求時提取有關資金。

董事確認，自二零一六年十二月三十一日以來以及直至本文件日期，我們的業務營運、經營業績及財務狀況或貿易狀況概無重大不利變動。

[編纂]用途

假設[編纂]未獲行使及假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即建議[編纂]每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，我們估計我們自[編纂]獲得的[編纂]淨額(經扣除估計[編纂]

概 要

[編纂]費用及佣金以及我們就[編纂]應付的開支)將約為[編纂]港元。我們現時擬將有關[編纂]淨額作下列用途。詳情請參閱本文件第287至288頁「未來計劃及[編纂]用途」一節。

我們將不會自[編纂]在[編纂]中出售[編纂]而收取任何[編纂]。

佔[編纂]淨額比例及金額	擬定用途
[編纂]	約[編纂]港元用於拓展，包括(i)約[編纂]港元及[編纂]港元分別用於無錫基地新設施的建造及設備購買；及(ii)約[編纂]港元及[編纂]港元分別用於上海基地新設施的建造及設備購買(有關更多詳情，請參閱「業務－未來拓展」)，及約[編纂]港元用於我們現有設施的改進及維護
[編纂]	償還我們未清償銀行融資的一部分

股息

本公司目前並無任何股息政策。經計及我們的經營業績、財務狀況、現金需求及可用情況以及董事會當時認為有關的其他因素後，董事會日後可宣派股息。任何股息宣派及派付以及其金額均須遵守公司章程文件及公司法的規定。任何股息宣派均須由股東於股東大會上批准，且派息金額不得超過董事會所建議的金額。此外，在董事會認為我們的溢利及整體財務需求允許的情況下，董事可不時按其認為適當的金額及日期派付中期股息或特別股息。股息僅可以我們的溢利及依法可用作分派的儲備宣派或派付。我們日後的股息宣派未必會反映我們的過往股息宣派，並將由董事會全權酌情進行。

上市開支

上市開支主要包括[編纂]及佣金以及就法律顧問及申報會計師提供上市及[編纂]相關服務支付的專業費用。[編纂]的估計上市開支總額(按[編纂]指示性價格範圍的中位數計算，並假設[編纂]未獲行使)約為人民幣[編纂]元。於截至二零一六年十二月三十一日止年度，我們產生上市開支人民幣[編纂]元，並確認為其他開支。我們預期因[編纂]進一步產生上市

概 要

開支人民幣[編纂]元，其中估計人民幣[編纂]元預期確認為其他開支，餘額人民幣[編纂]元預期於上市後直接確認為權益扣減項。董事預期該等開支不會對我們截至二零一七年十二月三十一日止年度的經營業績產生重大不利影響。

[編纂]統計數據⁽¹⁾

	按[編纂] 每股[編纂] [編纂]港元計算	按[編纂] 每股[編纂] [編纂]港元計算
[編纂]完成後股份的市值 ⁽²⁾	[編纂] 港元	[編纂] 港元
每股[編纂]未經審核[編纂] 經調整綜合有形資產淨值 ⁽³⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

(1) 本表格中所有統計數字均基於根據[編纂]購股權計劃授出的購股權及[編纂]並無獲行使的假設而呈列。

(2) 市值乃根據於[編纂]完成後預期發行及發行在外的[編纂]股股份計算。

(3) 每股未經審核[編纂]經調整合併有形資產淨值乃經作出本文件「附錄二－未經審核[編纂]財務資料」一節所述的調整後基於緊隨[編纂]完成後預期發行及發行在外的[編纂]股股份計算。

主要風險因素概要

我們的業務面臨風險，包括本文件第34至66頁「風險因素」一節所載者。由於不同投資者在確定某項風險重要性時會有不同的詮釋及標準，閣下於決定投資[編纂]前，務請細閱「風險因素」一節全文。我們面臨的部分主要風險包括：

- 我們依賴客戶對外包生物製劑發現、開發及生產的開支及需求。開支或需求下降可能對我們的業務、財務狀況、經營業績、現金流量及前景產生重大不利影響。
- 我們的成功有賴於我們吸引、培訓、激勵及挽留技術精湛的科研人員及其他技術人員的能力。
- 流失高級管理層及主要科研人員的服務可能嚴重干擾我們的業務及增長。

概 要

- 倘我們未能遵守現行法規及行業標準或藥品審批機構對我們採取任何不利行動，可能會對我們的聲譽以及業務、財務狀況、經營業績、現金流量及前景產生不利影響。
- 我們未能取得或重續業務所需的若干批准、牌照、許可證及證書，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。
- 我們面臨競爭加劇，及無法有效進行競爭可能引致定價下行壓力或對我們服務的需求下降。
- 我們於商業化生產的業務擴展未必會成功。
- 我們未必能成功保護客戶或我們自身的知識產權。
- 由於我們的服務合約一般視乎生物製劑開發過程中的預設步驟的成功完成而定，我們或會承受與客戶項目成功與否有關的財務風險。