

Corporate



制药与生物技术、营养及健康领域的科技

业务近况：2013年第三季度

2013年10月31日

Richard Ridinger - CEO

© Lonza

**Lonza**

## 前瞻性声明

本演示文件中所讨论的某些内容可能包含前瞻性声明。这些声明是基于龙沙集团当前的期望和预估，尽管龙沙集团并不能保证可实现这些期望和预估。投资者需谨慎，所有前瞻性声明都存在风险和不确定性，并且涉及到声明全部。鉴于各种因素，未来的实际结果有可能与本演示文件中的前瞻性声明有重大差异。再者，除非法律另有规定，龙沙集团并无计划或责任更新本演示文件中的前瞻性声明。



# Lonza

## 制药与生物技术市场

### 我们的市场:

定制生产

定制开发

生物科学解决方案

#### 2013 上半年

销售额:	6.09亿瑞士法郎
核心业务EBITDA:	1.45亿瑞士法郎
核心业务EBIT:	0.73亿瑞士法郎

## 特殊成分市场

### 我们的市场:

消费者护理品, 包括  
个人护理  
营养  
卫生与防腐

农用化学品

水处理

木材保护

工业解决方案

#### 2013 上半年

销售额:	11.32亿瑞士法郎
核心业务EBITDA:	2.09亿瑞士法郎
核心业务EBIT:	1.53亿瑞士法郎

## 2013 第三季度里程碑

- 大批提高生产力、减少复杂性和调整业务组合的改革项目均按预期开展
- 业务整体业绩合乎预期
  - 尽管娱乐性水处理市场疲弱，但特殊成分市场业绩保持良好
  - 制药与生物技术市场的各阶段项目稳步发展
- 面向学术机构的销售、重点产品的注册及Hopkinton厂的处理均受美国政府关门的影响
- 增长项目及其扩展方面的投资按计划进行
- 2013年资本支出将保持在2.5亿瑞士法郎以内
- 2013年全职员工人数为10045人，减少744人

## 特殊成分市场 (I)

### 个人护理

- 防腐剂持续强劲，尤其是面向新的跨国企业客户的产品推介
- 越来越多的化妆品推出，结合了用于高端产品的抗衰老及保湿特殊成分
- 纽约州的罗切斯特厂与中国苏州厂已成功接替生产Swords厂的产品

### 营养

- 烟酸价格逐渐稳定，销售达预期水平
- H7N9病毒波及了在亚洲家禽市场的销售业绩
- 提高免疫力的添加剂Alomune™已推向美国零售市场

### 卫生与防腐

- 用于家庭/工业及公共机构的护理产品销售保持强劲，欧洲市场价格稳定
- 硬表面消毒产品在美国上市（公共机构客户）
- 专注医疗保健和自有品牌市场，加速消毒湿巾配方解决方案的全球性扩展

## 特殊成分市场 (II)

### 农用化学品

- 农用化学品定制生产的产能利用率高
- Visp的扩产项目顺利进行（2013年底开车）
- Meta™ 需求持续强劲，特别在欧洲
  - 新市场地域性拓展按计划进行
- 配方成分：现有的防腐制剂 (Proxel™) 市场需求再度高涨

### 水处理

- 娱乐性水处理业务需求持续受美国反常天气的影响
- 针对北半球的提前购买方案已执行，但由于2013年反常季节的影响导致客户存货而使该方案的实施受阻
- 工业和市政用水市场业务处于预期水平

## 特殊成分市场 (III)

### 木材保护

- 全球木材保护业务销量大增，尤其在欧洲和北美的建筑、农业和工业市场
- 北美住宅和DIY市场的销售遭遇史无前例的暴雨影响
- 亚太地区销售稳健，但区域经济和竞争的影响导致季度末期销售稍减弱
- 剥离项目启动

### 工业解决方案

- 材料保护业务几乎在所有的应用领域均表现良好。日本、中国和南美的需求保持强劲
- 高性能材料（电子、太空）业务的需求稳定，如预期计划
- 基础化学品业务的需求仍与预期保持一致

## 制药与生物技术市场 (I)

### 定制生产

- 长期资产项目的各阶段工作进展顺利
- 微生物与哺乳动物技术组合持续引起客户兴趣并带来需求
- 获得小分子产品新合同
- 在Slough与Visp, 从单克隆抗体制造到共轭的全方位综合型ADC服务仍保持高需求
- Visp新建的商业用ADC生产线进展顺利
- 基因疗法与病毒疫苗的各阶段发展依然迅猛, 包括首个“大制药”合同
- 通过公共市场和大型医药投资, 各公司可投入细胞治疗领域的经费不断增长促使其各阶段发展强劲
  - 新加坡首批符合GMP标准的中胚层产品
- 2013年前三个季度, 龙沙共接受监管部门就产品和厂区展开的16次法规检查及其后续讨论
- 马萨诸塞州Hopkinton厂关闭进行中



## 制药与生物技术市场 (II)

### 定制开发

- 随着全球市场对GS Xceed™ 基因表达系统的关注，哺乳类业务不断扩展
- 现阶段GS Xceed™ 研究评估协议中有25%与亚洲市场相关
- 微生物扩产 – 增加新客户
- 龙沙细胞治疗工艺开发服务，为细胞治疗建造生产流程

### 生物科学解决方案

- 业绩保持稳健增长
- 学术经费紧缺、制药与生物技术行业的费用抑制都对美国和欧洲市场产生影响
- 培养基业务进展顺利，得益于与Sartorius公司的长期合作
- 在欧洲和美国，研究产品面临严峻的市场环境和残酷竞争的双重挑战
- 内毒素销售增长超过2012年，在亚洲的发展尤为迅猛

## 总结与展望

- 整体业绩合乎预期，保持稳健增长
- 龙沙继续实施大批改革项目以提高生产力、减少复杂性及调整业务组合
- 如往年一样，制药与生物技术市场大部分的订单将计划在第四季度出货
- 基于我们剩余订单所能预见的，龙沙重申**2013年其核心业务EBIT增长约为10%**
- 龙沙集团重申**2013年收益与2012年将具有可比性**

## 大事件日程及联系人

### 龙沙集团重要日程

- 2013年10月31日 2013 年第三季度业务近况
- 2014年1月23日 2013年年终总结
- 2014年4月16日 年度股东大会
- 2014年4月24日 2014年第一季度业务近况
- 2014年5月14日英国Slough举行资本市场日
- 2014年7月24日 2014年年中总结

### 联系人

Dominik Werner

集团沟通事务

T +41 61 316 8798

F +41 61 316 9798

[dominik.werner@lonza.com](mailto:dominik.werner@lonza.com)

Dirk Oehlers

投资者关系

T +41 61 316 8540

F +41 61 316 9540

[dirk.oehlers@lonza.com](mailto:dirk.oehlers@lonza.com)

其他信息

**Lonza**

## 龙沙对“核心业务”的定义

龙沙坚信，通过公布其核心业务业绩状况可提高对集团在金融市场业绩的理解，因为核心业务的业绩能更好地与过去数年进行比对。因此，核心业务业绩不包括那些每年都可能大幅变动的额外项目，如重组费用、与收购相关的无形资产的减损与摊销。基于同样的原因，除国际财务报告准则外，龙沙也以这些核心业务业绩作为评估集团业绩的重要因素。

# 关键机遇

## 龙沙关键机遇

- 1 更多关注目标市场
  - B2B-市场销售模式
  - 开拓新兴市场
- 2 近期成本减低
  - 奥麒整合
  - Visp 挑战
  - 集团职能回顾
- 3 长期营运改进
  - 生产 / 行政
  - 厂区 / 法人实体整合
- 4 现金关注点
  - 减债
  - EBITDA 增长, 资本支出 / 净营运资金控制
- 5 结构管理
  - 业务结构
  - 产品组合

### 2013

现有指引的重申:

- 核心业务 EBIT 2013 增长 =
- 核心业务 EBIT 2012 增加 ~10%

### 2015\*

- 年度销售呈中段个位数增长
- EBITDA 利润率: 20% (2012: 16.6%)

\* 基于目前的汇率与业务构成

# 路线图—保持稳定的前提下，走可持续增长利润之路

