



bora
Pharmaceuticals



Making Success More Certain

May 2025

Except for historical information contained herein, the matters set forth in this presentation are forward looking statements that are subject to risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially.

These forward-looking statements are not based on historical facts but rather on management's expectations regarding future growth, results of operations, performance, future capital and other expenditures, competitive advantages, business prospects and opportunities. Statements in this presentation about our future plans and intentions, results, level of activities, performance, goals or achievements or other future events constitute forward looking statements. Wherever possible, words such as "anticipate", "believe", "expect", "may", "could", "will", "potential", "intend", "estimate", "should", "plan", "predict", or the negative or other variations of statements reflect management's current beliefs and assumptions and are based on the information currently available to our management.

Investors are cautioned not to place undue reliance on these forward-looking statements, which are made as of the date of this presentation, and we assume no obligation to update or revise any forward-looking statements.

Bora by the Numbers

2.5+ Billion USD 市值*

2100+ 員工人數

100+ 出口國家

10 CDMO廠區

600+ Million USD 2024 年營收

95% 營收來自海外

#1 台灣製藥公司

Bora Q1'25 重要里程碑



CDMO業務營收創下歷史新高

提前完成美國CDMO產能策略性重整

確認CDMO小分子產能技術平台擴張方向

取得 **Vigafyde** 銷售商業模式重大突破，保險業者與專科醫師大力支持

維持 **DLS**在美市佔 領導地位



Contributing to
Better Health All
Over the World

bora

Pharmaceuticals

Q1'25 財務説明

Q1'25 損益表



Reported in NT\$m, except for EPS	1Q2025	4Q2024	QoQ%	1Q2024	YoY%
Revenue	4,480	5,746	-22%	2,857	57%
COGS	-2,590	-3,869	-33%	-1,352	92%
Gross Profit	1,889	1,877	1%	1,506	25%
GM%	42%	33%		53%	
S&M	-374	-417	-10%	-201	87%
G&A	-646	-691	-7%	-320	102%
R&D	-188	-238	-21%	-94	101%
OPEX ttl	-1,208	-1,347	-10%	-614	97%
Operating Profit	681	531	28%	892	-24%
OP Margin%	15%	9%		31%	
Non-Op	2,336	212	1000%	91	2453%
Net Income before tax	3,017	743	306%	984	207%
Profit/Loss from Discontinued Operations	-1,342	-	-	-	-
Net Income from Continued Operations	2,750	-	-	-	-
Net Income	1,409	629	124%	744	89%
Basic EPS from Continued Operations	<u>26.54</u>	-	-	-	-
Basic EPS	<u>13.55</u>	<u>5.86</u>	131%	<u>7.07</u>	92%

~49%

- Plymouth 停業單位涵蓋範圍包括直接人工、直接歸屬後勤人員，所有於Plymouth生產的產品（營收）與原物料（成本），以及該區所有設備。
- 此次Plymouth停產屬該區域生產競爭力問題，停業表達非Upsher-Smith公司整體。
- 保瑞此次併同調整作業同步完成產品線的去蕪存菁與方向性調整，共於美國學名藥市場下架15個產品，其中非於Plymouth生產的產品有關存貨減損反映於損益表的成本項中，共新台幣3.3億元，約當7.3%的毛利率。
- 營業費用控管得當，季對季費用下降。

Upsher-Smith的轉型篇章正式開啟

透過關鍵轉型投資，驅動營收增長以外的長期策略價值

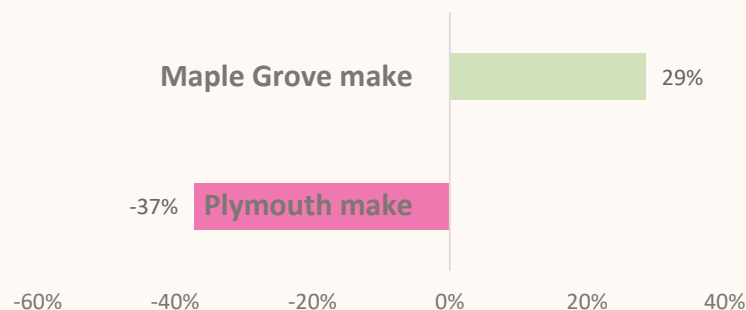


“分階段、優化、整合” – April, 2024

- 樽節營業費用，提升經營效率 – 整合三組團隊及整併行銷與銷售架構 **100% 完成**
- 研發布局逐步成熟 – 整合後的團隊達成新的研發方向共識 **100% 完成**



2024年下半年，拜登總統的反通膨法案使得學名藥產品遭受極大的價格壓力，Plymouth 生產的產品平均售價下滑 **37%**：



在這波價格調整下，Upsher-Smith有15個最早可追溯到1990年上市的产品蒙受巨大成本壓力

保瑞的 Brownfield 併購策略：
我們進行併購的目的，不在於堆積營收，而是為了開發單純倚賴有機成長可能需數年才能實現的**關鍵能力**



- **2025年的新篇章：**將明尼蘇達州的產能轉向 CDMO 業務，製造美國前沿技術的藥品 **完成70%**

明尼蘇達州產能轉型為 CDMO:

精準擴產，穩固預期淨利



Right Cost Profile

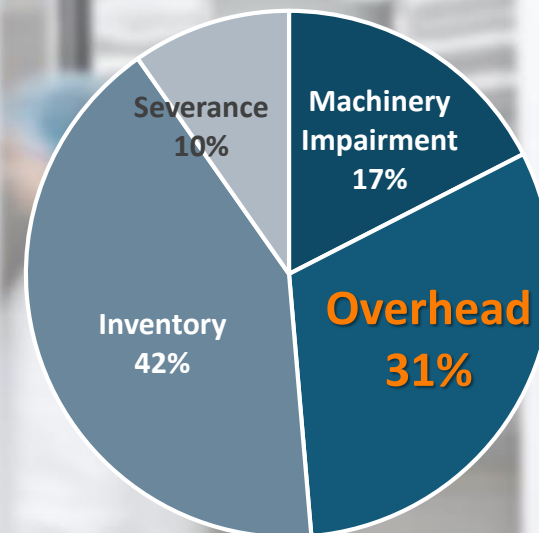
- 停業單位影響數中有31%來自該廠區正常的overhead，該數字顯示Plymouth不具備成為CDMO的成本競爭力。

Right Technology

- 為了合理化間接成本，Plymouth 需具備足夠空間容納能實現規模經濟的生產設備，或支援當前正加速回流美國的新藥公司最迫切需求的製劑技術，然該廠區實際空間與動線難以實現此投入。

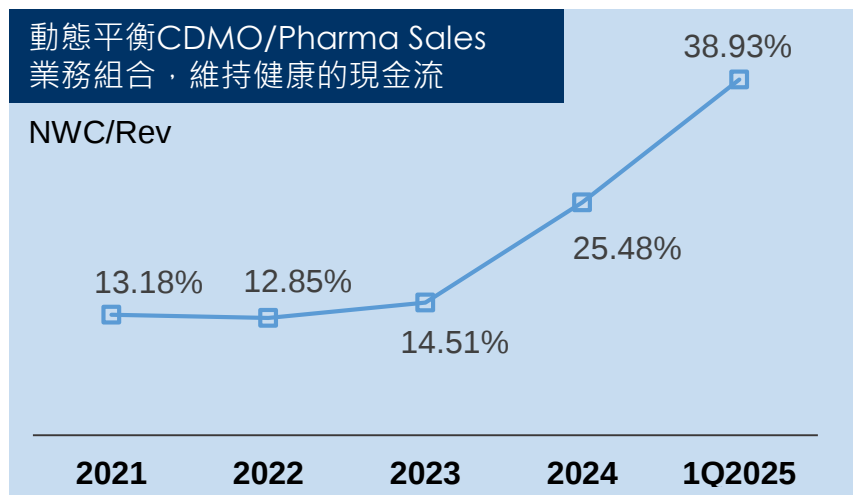
Right Infrastructure

- Maple Grove廠區聚焦複雜製劑平台、法規能力、客製化專案服務能力。

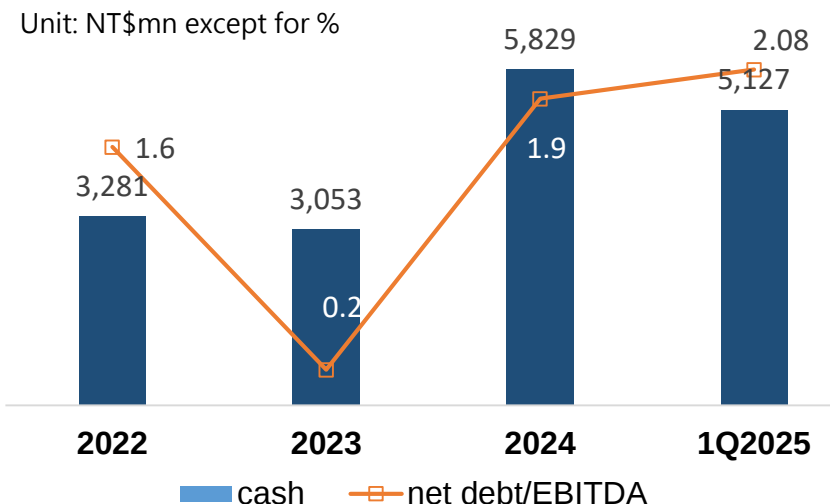


提升現金流表現，釋放成長潛力

2025年將釋放約新台幣6億元的營運現金



- 隨著整併與重整計畫於2025年第一季完成，我們預期自第二季起，每季將可釋出約**新台幣2億元**的現金流，並可望於2025年實現約新台幣10億元規模的效率提升與資產出售正向貢獻。
- 我們期待在擴張規模的同時，持續優化內部營運效率與獲利能力。以目前在手現金，保瑞將：
 1. 優先將資本投入於擴產與可提升營運槓桿的資本支出計畫
 2. 策略性預留部分現金以便掌握符合我們長期目標的潛在併購機會



隨著公司進入穩定有機獲利成長期，我們相信此資本配置策略將有效提升企業價值

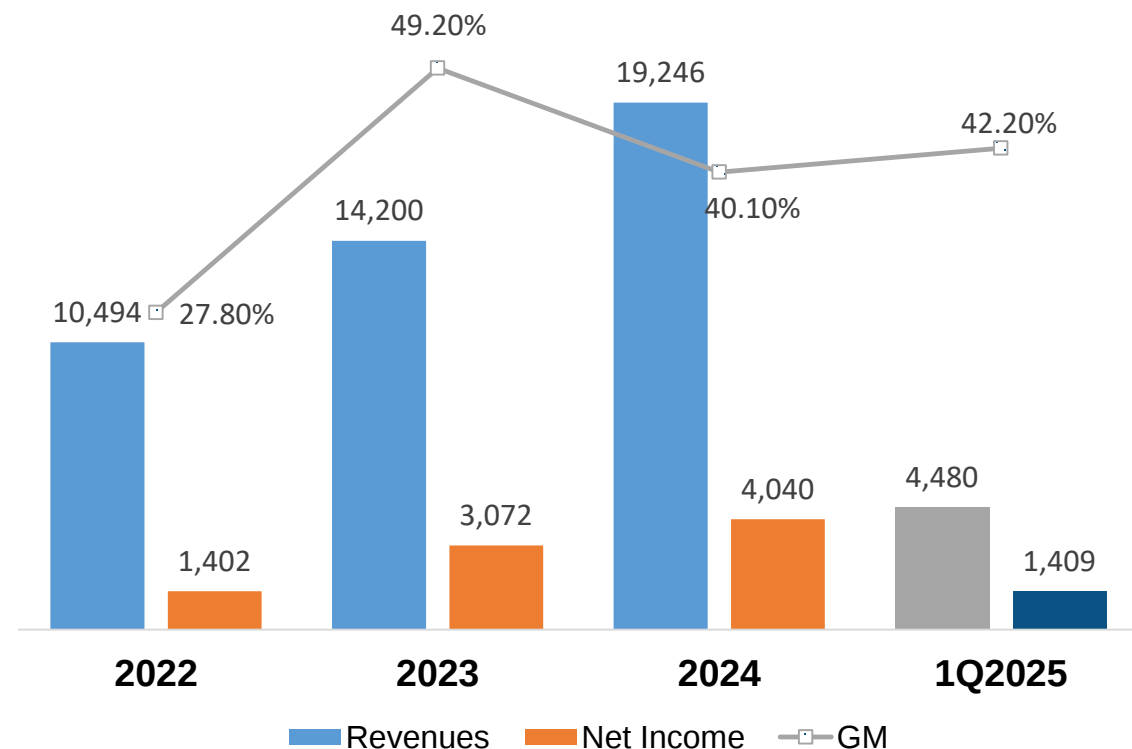
始終以獲利為營運核心，保瑞持續優化產品與技術組合



- 我們持續專注於提升毛利率與現金流品質。在2025年第一季提前完成去蕪存菁後，我們得以在第二季起明確聚焦，將資源配置至更高價值的特殊專科產品及特殊劑型代工。

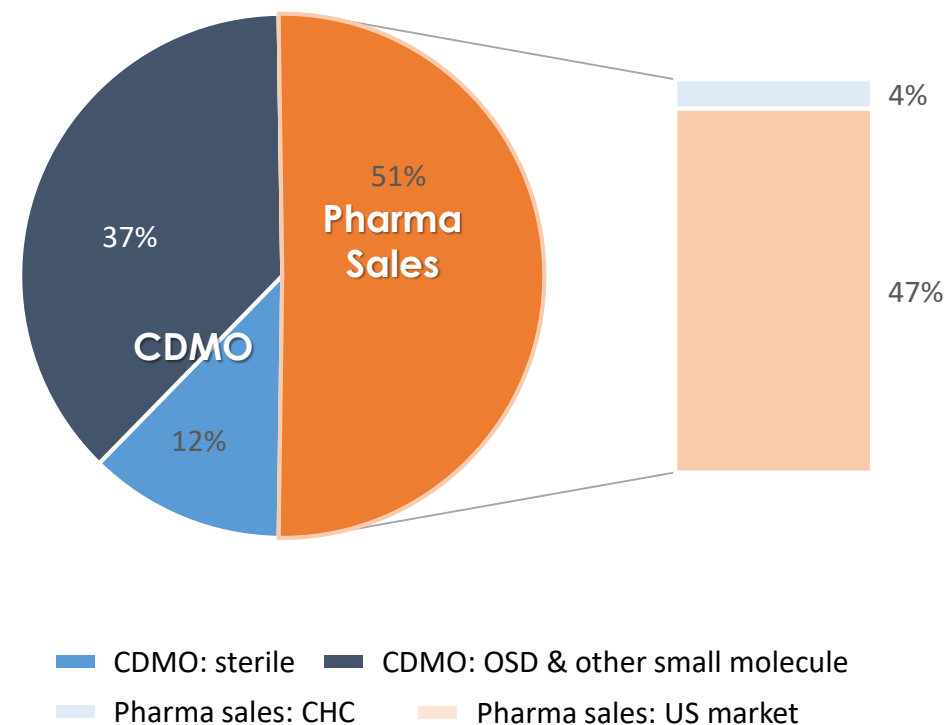
營收與淨利同步增長

Unit: NT\$mn except for %



需倚賴與時俱進的銷售組合

- 圓餅圖以各事業體總營收為計算基礎，未排除沖銷數



從併購後整合邁向新策略落地

Q1'25 為未來建立營運槓桿



- 2024年，保瑞以進入新的技術平台以擴張CDMO業務、取得美國在地產能以及拓展特殊專科用藥業務為目標進行了多起併購
- 併購帶來的快速成長的營運規模，而調整體質成為2025年的關鍵，我們以提升資產的效率及維護核心淨利為首要目標

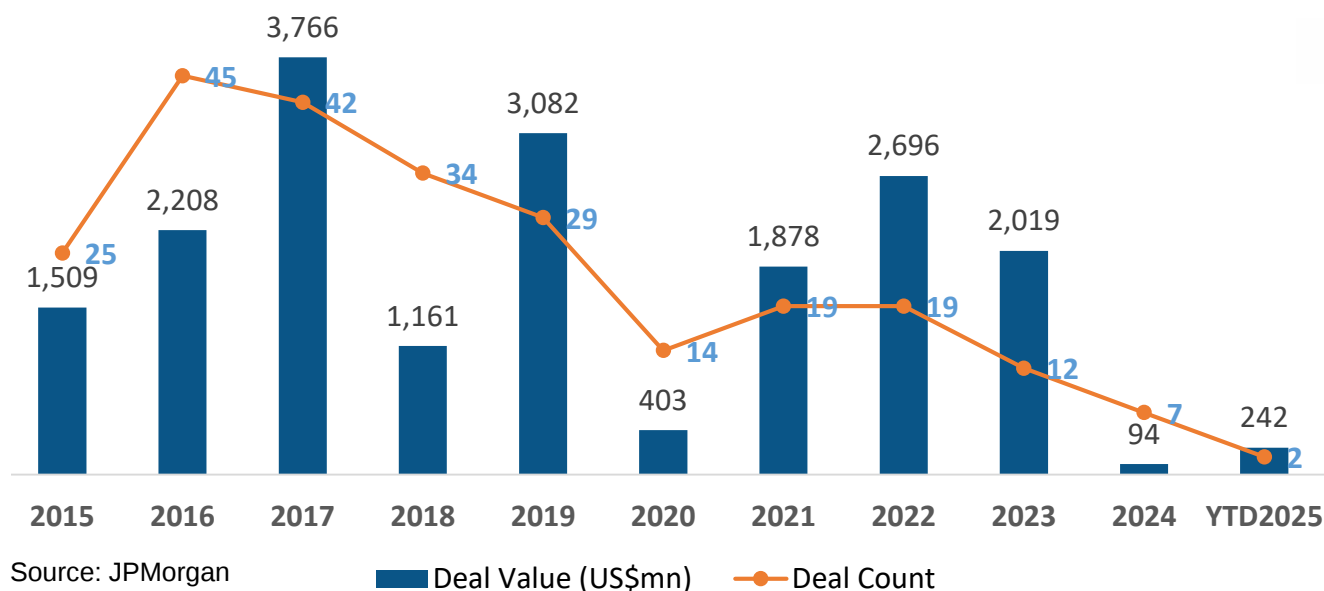
	2022	2023	2024	1Q2025
EBITDA	2,273,914	4,841,671	6,461,032	3,431,365
Severance/reorg expenses	-	-	(187,935)	-
Impairment of goodwill	-	-	-	-
Disposal of land and gain from the divestment	-	-	-	2,440,795
Impairment of equipment	-	-	-	-
Lawyer & FA fee	(3,297)	-	(250,113)	-
Funding costs and loss on refinancing	(103,652)	(158,716)	(493,680)	(120,781)
Goodwill or bargain purchase gain	-	-	1,749,083	-
Profit/loss from discontinued operations	-	-	-	(1,341,923)
Core EBITA	2,380,863	5,000,387	5,643,677	2,453,274

每個挑戰都是機會

美國關稅對保瑞在CDMO市場的影響



- 近年，美國在地意識抬頭，中國公司在美國併購藥廠或其他生技公司的數量與總價金快速下滑，使得併購市場價格回歸合理區間，評估機會增加
- 保瑞的雙引擎策略使我們成為少數能購買各種類型或複合業務的公司後再進行拆分與優化的買家，也是少數能成功執行跨區域整合的CDMO業者



Steel & AL
25%

藥品
TBD

中國製
?

API
Excipients
FDF

Action

- 密切關注 S232 調查
- 持續與客戶溝通價格
- 對內持續優化成本結構

Our Math

- 將 6 個產品轉廠至更有價格競爭力的廠區，以應對學名藥的降價壓力，同時進一步提升平均毛利率
- 預期在20-30%的關稅區間中，毛利率會從已上升的幅度下滑 0.5-1.5%，主要影響來源為非美國生產的學名藥產品

>200bn
Investment
In the US

全球前20大藥廠 投入供應鏈重整

CDMO 投入差異化技術平台與複雜劑型終將勝出

- 全球大型藥廠紛紛宣布透過增加CDMO夥伴、自建廠房、既有產能升級以及投入研發等方式加速回流美國
- 默克、禮來、強生、諾華、羅氏、艾伯維的投資皆正發酵
- 保瑞將投入複雜技術平台以建立美國差異化生產



Sterile Ointment



Sterile Nasal



Sterile Fill-Finish



Potent OSD



Packaging line



Contributing to
Better Health All
Over the World

bora
Pharmaceuticals

Q1'25 業務進展 Bora CDMO

Continuing to Show Our Value Proposition and Leadership in The Industry

Awarded Best CDMO,
small molecule and Biologics
《Outsourced Pharma 2025》



OUTSOURCED
PHARMA
presents



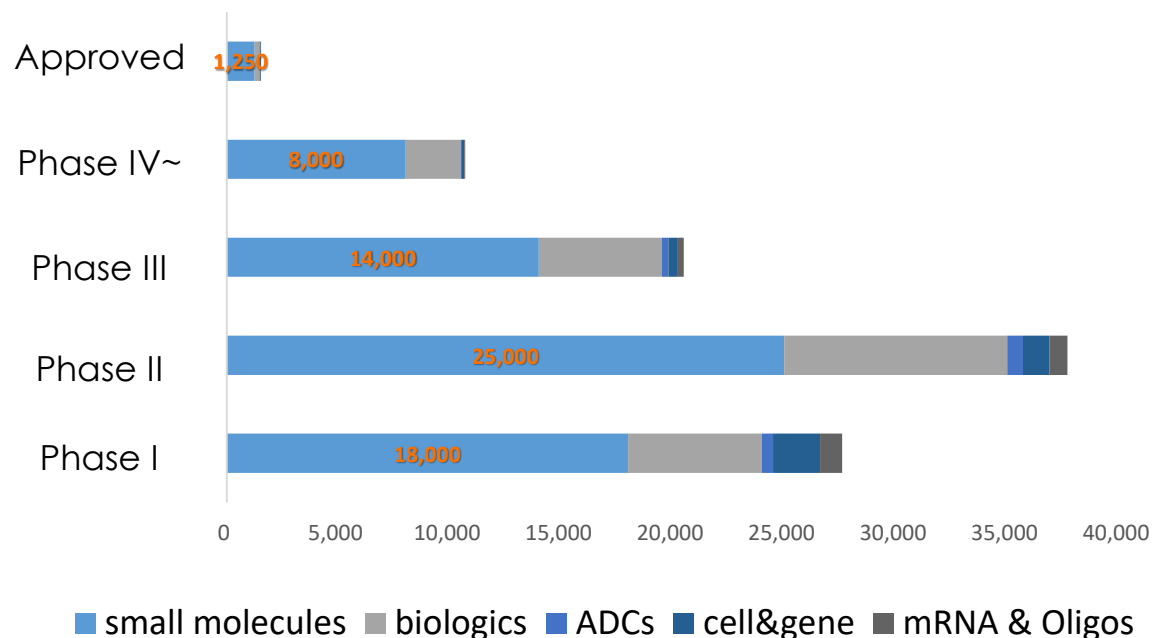
CDMO LEADERSHIP AWARDS 2025

保瑞持續朝向成為新世代CDMO領導者前進



專注投資於具高度影響力的CDMO機會

小分子與生物製劑仍為開發與商業化案件數量最多的兩大市場，合計市場規模預估將於2030年達到1,550億美元。



專注於市場趨勢所需

製藥產業目前僅 20% 至 30% 的製造業務外包，此比重預計將持續上升，尤以具備專業製程能力且深受信賴的 CDMO 業者最受青睞。

外包製造從**傳統認知中的暢銷藥物**，
拓展至**特殊藥品**與先進治療模式

不穩定的成分或複雜劑型
帶動專業製程需求，
驅動**新一輪資本支出投入**

小量多樣的精準醫療需求持續成長，
成為驅動**製造模式轉型服務模式**的重要趨勢

隨著**高價值資產**綜效逐步顯現，
2025年**獲利結構**可望持續改善

Scale Up

Achieve More

Integrate Smarter

**BORA
VISION 2025**

- 2025年3月，明尼蘇達州 Maple Grove 廠區首項 CDMO 案件製造啟動，保瑞已就無菌製程資本支出計畫提交董事會審議，預期通過後將促成逾三家具重量級潛力客戶簽約，並有望導入約10個新分子至該無菌製劑平台。
- 馬里蘭州無菌針劑廠的 Flex Pro 產線將自2025年7月起新增30%產能，進度較預期提前。
- 加拿大Mississauga 廠已與現有消費性產品客戶完成合約展延與擴大，凸顯雙方長期合作關係與信任基礎，即便面對關稅挑戰依然穩固。
- 2025年第一季CDMO專案簽約數量達歷史新高。
- Plymouth 生產區域結束作業的營運面與財務面已完成九成。
- 美國學名藥市場的內部訂單中已有6項產品順利在保瑞CDMO網絡中進行技術轉移，交由集團內更具成本效益之廠區生產，執行進度符合預期，將進一步落實集團供應鏈整併與效率提升目標。

創造1+1>2的併購效應，需要持續投入整合再造、提升競爭力



收購目標

收購後整合

2018 2月

原 Impax 自有廠

- 收購通過USFDA查廠的大規模小分子廠，取得小分子製劑大量外銷能量

- 技術擴充與升級
- 產品組合擴大
- 建立服務外部客戶知識與流程
- 預計今年第四季可完成去瓶頸化升級

竹南廠

產能、技術平台

2020 3月

原 GSK 自有廠

- 擴大FDF規模
- 取得水劑與塗藥類劑型技術
- 取得可銷往歐洲與加拿大的資格

- 轉型為CDMO商業模式
- 調整直接人工配置
- 2025 年資本支出計畫完成50%

2025
資本支出計畫

加拿大廠

劑型、產品組合

2022 5月

原 TWi 收購之
眼藥工廠

- 取得眼藥水劑型技術

- 轉型為CDMO商業模式
- 技術擴充與升級

桃園廠

再造、技術平台

原 TWi 自有廠

- 取得賀爾蒙及其他特殊學名藥小批量生產技術
- 取得研發實驗室

- 轉型為CDMO商業模式
- 建立美國市場505(b)(2)與CNS藥物研發中心

中壢廠

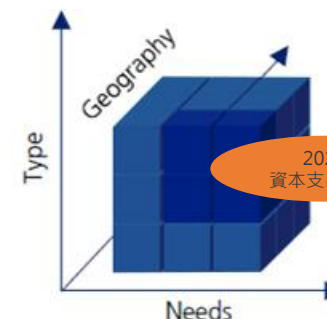
再造、技術平台

2024 4月

Upsher-Smith

- 擴大FDF規模
- 取得美國市場與領導藥廠鄰近性

- 拆分銷售與製造，轉型為CDMO商業模式
- 因應美國在地製造需求，建立新技術平台



2024 8月

原 Emergent 的
CDMO業務

- 進入無菌針劑市場
- 高投資報酬率的充填市場進入機會

- 擴充為一條龍服務
- **Flex Pro自動線**預計於7月啟動

2025
資本支出計畫

馬里蘭廠

劑型、產品組合

針對馬里蘭廠的無菌技術升級投資



Liquid Products
Only

Batch Size Up to
25,000 Units

無菌製程市場預計10年內達
104億美元，CAGR達8.5%

強化客戶黏著度與 新客戶開發能力

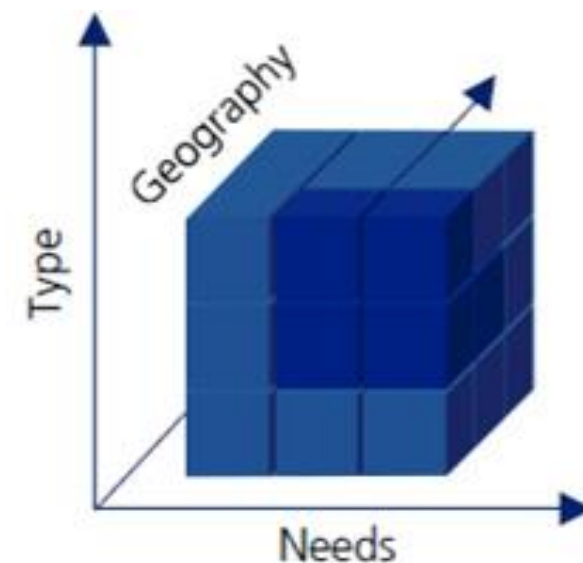
- 約有 20 項來自新客戶與現有客戶亟待上線的專案等待導入。
- 擬擴充具隔離系統 (Isolator-based) 設計的無菌填充產能與製程能力，滿足市場對先進製程技術的需求。



Maple Grove廠區將成為美國在地 技術與產量領先的口服製劑廠



- Maple Grove 廠區佔地 612,396 平方英尺，為 Plymouth 廠區的六倍大，建於 2003 年，並於 2022 年由前母公司 Sawaii 完成首次擴建。
- 保瑞正推進分階段共數千萬美元的資本投資計畫，旨在建立 Maple Grove 廠的一線北美製造基地實力。**本次擴建聚焦於強化口服固體製劑（OSD）與無菌製劑的製造能力**，全面部署的時程將橫跨數年，可望進一步提升我們兼顧客戶需求與未來擴充性的彈性。
- 值得一提的是，目前我們正與包含既有與潛在客戶在內的 4 間製藥公司進行積極洽談共同投資機會，將擇期送董事會審議。



具備全球服務實力與品質口碑 穩健供應超過 100 個市場，零中斷交付記錄



廣泛的劑型

- OSD
- Nasal Spray
- Ophthalmic
- Semi-Solids
- Liquids
- **Injectable** (added in 2024)
- **Biologic** (added in 2024)
- **Sterile Nasal and Ointment, High Potency** (2025-2027 extensions)

全球10個廠區



服務差異化

- 大藥廠的品質、新藥公司的細緻
- 技術能力與產能並重，成為客戶的供應鏈策略夥伴
- 客戶優先的心態

OTIF
91%

**Right
First
Time**
83%

**Yield /
Batch
Success
Rate**
99%

Q1'25 CDMO 重要進展一覽



Always Committed To



- 本季製劑產量低於2024年單季平均水準，惟 OSD 平均售價年增表現穩健，反映客戶組合持續優化並獲得良好市場回饋。
- 全球前20大藥廠仍為本公司最核心且具策略意義的客戶群，充分體現長期合作基礎與高度信任。
- 本季度亦創下歷史新高的合約簽約數與重量級客戶訂單，業務拓展動能強勁。

6億劑
製劑生產

29% 營收
來自Top 20 Pharma

首起Late Stage
大分子CDMO
簽約

10 CDMO合約
簽署

第一季新增
7800萬美金
在手訂單



Contributing to
Better Health All
Over the World

bora
Pharmaceuticals

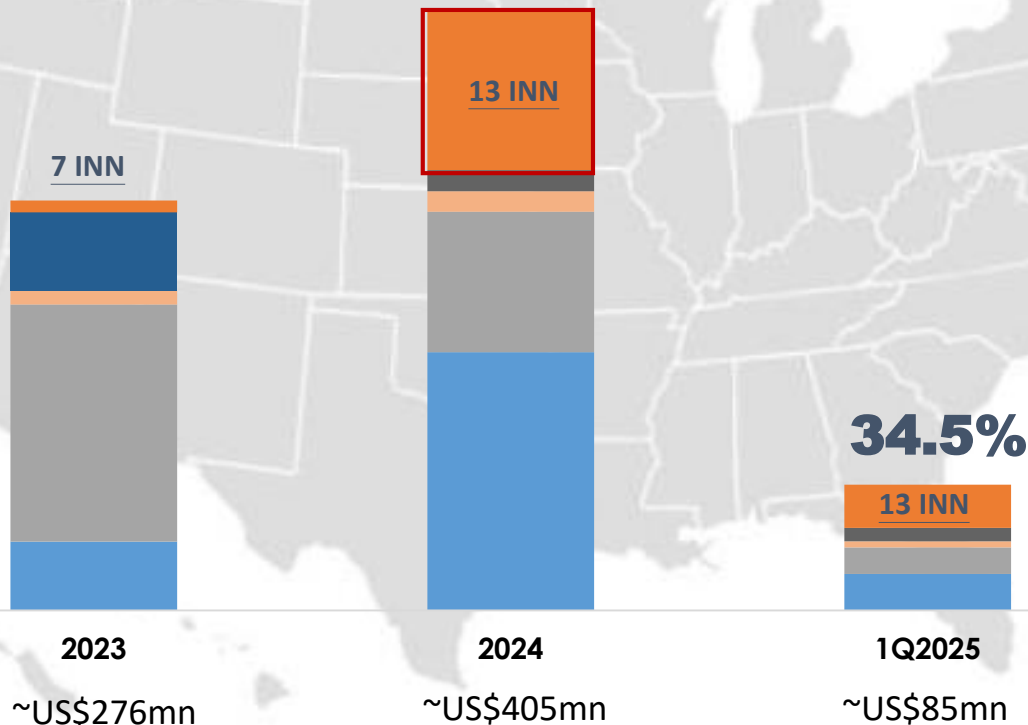
Q1'25 業務進展 全球銷售業務

產品組合顯示量變帶動質變 帶動獲利重拾動能



To Exceed
20 by 2027

■ other generics ■ DLS ■ DTC+DTS ■ PAC ■ KCL ■ specialty



- 本季其他學名藥營收較2024年單季平均水準下滑，主因在美國市場龐大價格壓力下策略性下架15項產品。
- DLS (胃食道逆流藥物) 自2025年4月起市場已趨穩，市佔率持續提升。
- 2024年新上市產品持續展現穩健成長動能，KCL (缺鉀症治療) 產品線涵蓋 AB1、AB2 與 AB3 等級，於各細分市場皆維持領先市佔。

	2023	2024	YoY change	1Q2025	Q run rate change
other generics	46	174	276%	25	-44%
DLS	160	95	-41%	18	-24%
DTC+DTS	9	14	46%	4	17%
PAC	53	0	-100%	0	-
KCL	0	14	-	9	154%
specialty	8	109	1282%	29	8%

*All units in US\$mn, NTD/USD = 32/1

罕病與特殊藥品事業推動營收獲利雙軸成長



拓展並優化
產品組合

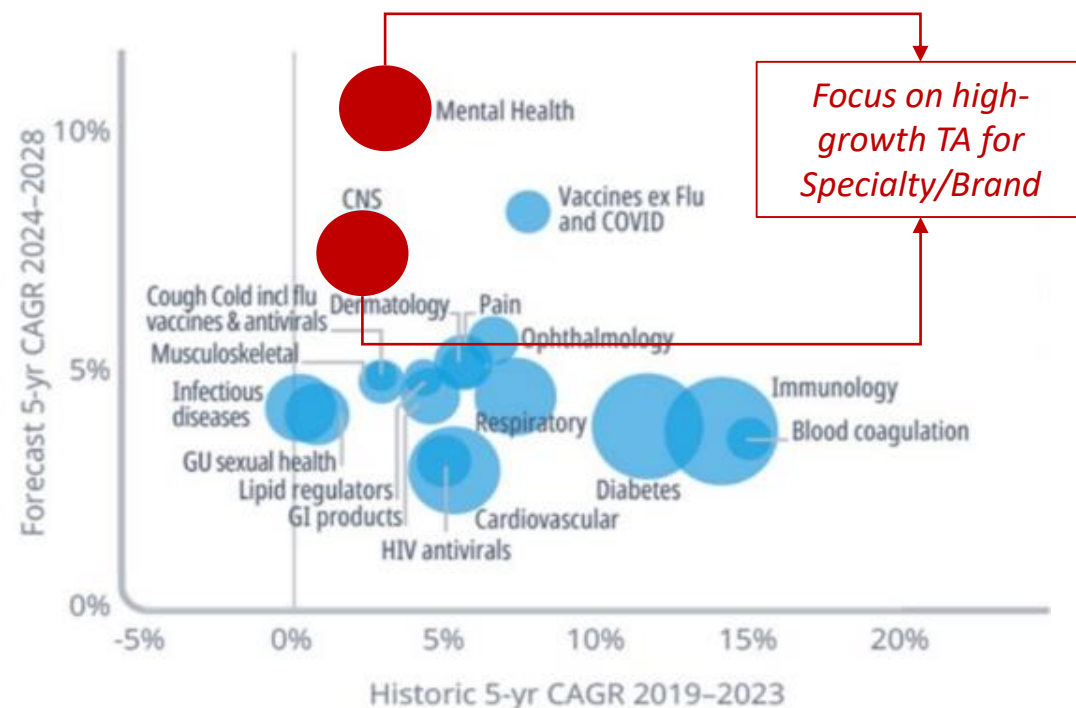
改寫全球銷售
業務成長模式

構建可持續性的成長

- 聚焦於具高成長潛力的特殊專科用藥與品牌藥，並充分運用 Upsher-Smith 既有的銷售與行銷網絡加速布局。
- 透過穩定的營運現金流支撐嚴謹的產品生命週期管理，進一步提升財務彈性並強化資產負債表體質。

UPSHER-SMITH
Partners in Health Since 1919

- 具備強勁的品牌力與利害關係人群體認知度
- 營運策略聚焦於提升效率與加速市場滲透
- 研發資源集中於CNS 505(b)(2)，例如針對罕見癲癇的治療



產品線布局穩健，兼具策略性長期投資與高潛力即戰產品



特殊專科用藥 505(b)(2)

- **Stiripentol**

- Power for suspension
- Capsule

Indication: seizures associated with Dravet syndrome (DS) in patients 2 years of age and older taking clobazam

Est. submission: 4Q25-1Q26

- **USL551**

Indication: seizures associated with Dravet syndrome (DS) and Lennox-Gastaut syndrome (LGS)

Est. submission: 2026-2027



學名藥

- **GLP-1 project**

Submitted under 2 indications. TAD in 4Q25.

- **Cyclosporine OPHT (CSP)**

Indication: treatment of chronic dry eye,
Brand: Allergan

PIV, TAD date in 3Q25

- **Cladribine tablets (CDB)**

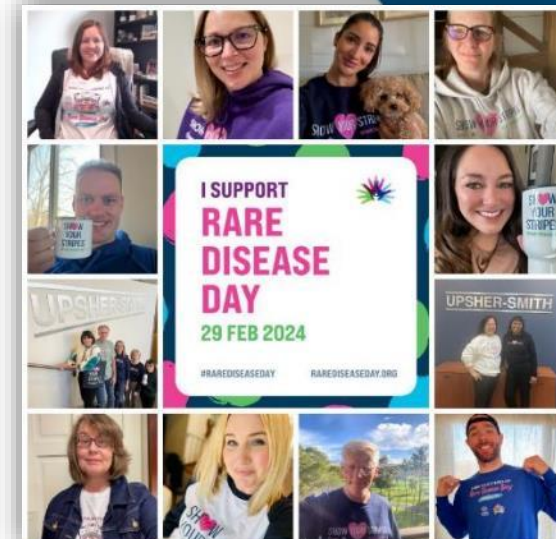
Indication: treatment of relapsing forms of multiple sclerosis (MS), Brand: Merk

Major CRL received in 1Q25, preparing response

ANDA 取證進度

- **Difluprednate** for eye pain and redness
- **Deflazacort oral solution:**
 1. ~20% of Deflazacort market. Approved in May, 2025.
 2. Brand name application ongoing along with tablet form.
- **Mirabegron tablets 50mg:** inherited from Upsher-Smith acquisition with Sawaii as ANDA holder.
 1. Brand: Astellas with US\$2bn market based on IQVIA.
 2. Market landscape: Zydus and Lupin launched in 2024 at risk with recent Delaware court reversed the decision of no-injunction. Bora intends to settle amidst litigation uncertainties.

統合銷售品牌至 “Upsher-Smith”



Aiming For Market Reach

Market Penetration
& Operational Efficiency

Brand and Community
Awareness





VIGAFYDE™

(vigabatrin) Oral Solution

PYROS

完整的三劑型效應
促使在新病患市場
市佔拔得頭籌



Vigabatrin 505(b)(2)

- Vigafyde 為近 15 年來 vigabatrin 與嬰兒痙攣 (IS) 治療領域的突破性產品
- 目前已取得美國孤兒藥資格 (Orphan Drug Designation)，並預計於 2025 年第二季與 FDA 召開獨賣期 (ODE) 討論會議
- 針對結節性硬化症 (TSC) 之適應症，亦將於第二季提出申請。
- 本季 Medicaid 流程優化簡化出現曙光，且補助標準更為明確，預期將有助於 Vigafyde 進一步切入既有病患之「轉換市場 (switch market)」。



Contributing to
Better Health All
Over the World

The background is a vibrant blue gradient. It features a glowing blue DNA double helix on the left, a magnifying glass in the center, and several white orbital lines on the right. The overall theme is scientific and medical.

bora

Pharmaceuticals

Bora and Community

我們的里程碑



轉上市後首次公司治理評鑑進入**6%-20%** 級距，代表公司對公司治理細節兢兢業業



MSCI ESG Ratings
Grade A



北美廠區獲 Ecovadis
“Committed” 認證



營運目標與永續目標攜手共進



Sustainability



Operational efficiency



Commitment to Sustainability

建立董事會層級的永續委員會

宣告2050年達成淨零

執行員工人權盡職調查

建立以生技醫療為核心的社會關懷方案

Sustainable Drug Supply

於生產作業中建立數據預測與分析機制，
強化供應鏈即時應變能力

持續通過美國、歐盟、台灣等藥監機關等
超過20次查廠

維持無召回或藥害事件

A world map is formed by a dense arrangement of various blue pills and capsules of different shapes and sizes, set against a solid dark blue background.

bora
Pharmaceuticals

Thank You !