

证券代码：300363

证券简称：博腾股份

博腾股份投资者关系活动记录表

编号：00220190523

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话通讯 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	诺安基金管理有限公司 史高飞，李雷 重庆泰合毓润科技有限公司 刘培林，刘永维 北京厚石基金管理有限公司 曾令秋，李亚洲
时间	2019年05月23日
地点	公司水土研发中心
上市公司接待人员姓名	居年丰 董事长，总经理；陶荣 副董事长，副总经理，董事会秘书；皮薇 证券事务代表；陈靓 投资者关系主管
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、证券事务代表皮薇介绍公司基本情况</p> <p>自成立以来，博腾股份业务始终围绕制药服务领域。尽管公司上市时是A股市场上唯一一家CMO标的，彼时大家对这个行业比较陌生，但现在我们很高兴地看到资本市场已经形成一个制药服务领域的生态圈，大家对CDMO行业的关注度也越来越高。根据Frost&Sullivan的预测，全球小分子CDMO行业2018-2021年的复合增速约为10%，全球大分子CDMO行业的复合增速约为19%，而中国的大分子和小分子CDMO增速预计均为33%，远高于全球平均增速。从药物发现到临床阶段到上市再到仿制药，是一个时间跨度较长的药物生命周期，尽管和创新药企业相比，我们并没有爆发式的盈利，但作为服务者，我们是伴随创新药的开发，享受这个过程中的红利。</p> <p>制药服务领域拥有非常多的细分领域，包括临床前CRO、临床CRO、CMO、CSO等等，目前，博腾股份仅在自己擅长的、</p>

与工艺相关的 CDMO 领域深耕,因为我们认为 CDMO 这个市场已经足够大。虽然我们这两年也在进行转型,但仍是围绕 CDMO 领域进行的。公司的研发以前不是为了盈利目的,但经过这一年多的转型,我们的研发现是在可以赚钱的。去年公司 CRO 业务实现了近 3 亿元的销售,剔除 J-STAR 贡献的 1.3 亿元,另外 1.6 亿元销售是公司从无到有做起来的,这也体现了公司的执行力和业务能力。

在核心竞争力方面,首先公司拥有国际化的布局。我们在中国拥有 3 个研发中心和 2 个生产基地;在美国拥有自己的研发中心,有近 90 人的团队;在欧洲拥有稳固的市场团队。公司全球雇员超过 1600 人,约 20%为研发人员。其次,公司拥有柔性、多规格的产能。公司产能约 1100 立方米,涵盖小试到中试到商业化,中间体到原料药,可以满足不同需求的客户。此外,在过去多年的实践和验证下,知识产权保护体系和项目管理也成为公司重要的核心竞争力。在过去一年,我们还通过搭建技术平台,重点布局结晶、酶催化、流体化学、高活等技术能力,使技术成为我们又一重要竞争力。

从历史数据来看,公司业绩一直保持平稳增长,尽管 2017 和 2018 年公司遭受了大产品大客户带来的业绩波动,但公司可以迅速做出调整,通过积极的营销转型和产品升级,使新业务及时填补了下滑部分的收入。从公司公布的 2019 年上半年业绩预告来看,今年上半年净利润预计增长 38%-58%,也是公司继续推进业务转型并不断改善运营效率的体现。

二、董事长居年丰介绍公司发展规划

过去博腾是聚焦大客户,现在公司的客户群体是从大客户向中小客户延伸。我们看到两个客户群体的需求有些不一样,我们做的很多中小客户需求是直接到原料药甚至制剂。这也带动了我們进行产品升级。去年,我们在新客户和新产品上都实

	<p>现了数量上的突破，今年我们的重点是从数量到质量的提升，包括毛利率的提升、效率的提升、管线质量的提升。博腾定位于成为一个强大的“大平台”，聚焦于工艺制造，拥有自己的技术，实现“高增长、高毛利、高效率”的目标。</p> <p>三、投资者参观公司研发中心</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2019年05月23日</p>