

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：00620211029

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 ☐ 电话通讯 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	线上约 300 名投资者及分析师
时间	2021 年 10 月 29 日
地点	“进门财经”、“路演中”、“万得”及“富途牛牛”线上会议
上市公司接待人员姓名	居年丰 董事长、总经理 孙敏 高级副总经理、财务负责人 皮薇 证券事务代表
投资者关系活动主要内容介绍	一、高级副总经理、财务负责人孙敏介绍公司 2021 年前三季度业绩表现 2021 年前三季度，公司实现营业收入 20.3 亿，同比增长 36.4%，前三季度收入已接近去年全年水平；实现归母净利润 3.61 亿，已经超过去年全年 3.24 亿的规模，同比增长 50.9%；归母扣非净利润增速达到 61%，也是超过了去年全年的总额。公司单季度收入从第一季度的 5.47 亿，增长到第三季度的 7.74 亿，在同比有较高增速的同时，年度内也保持了稳定的环比增速。第三季度，公司归母净利润 1.46 亿，已经超过去年单季度归母净利润的最高值，创下公司单季度收入和利润的“双高”记录。随着产品结构不断升级、运营效率持续提升，公司毛利率和产能利用率分别达到 43.7%和 75%，

净利率达 17%，均呈现上升趋势。

收入结构方面，小分子 CDMO 业务收入 20.13 亿，生物 CDMO 和制剂 CDMO 业务已经逐步开始交付，分别实现 1,008 万和 502 万收入。随着生物 CDMO 业务已签订单的逐步交付，收入会逐步确认。原料药 CDMO 业务继续保持快速增长，其中 CMO 增长约 40%，CRO 增长约 37%，中国区 CRO 业务增速强劲达到 51%，J-STAR 团队收入同比增加约 10%。

在集中度方面，公司持续拓展客户宽度和深度，前十大客户收入实现强劲增长；前十大产品集中度保持在 30%-40%。客户和产品集中度总体处于相对健康水平。

费用率方面，四大费用率整体继续维持 24%左右的水平，管理费用率和财务费用率持续下降。随着公司三大业务板块的研发团队快速扩充，研发费用率增长至 11%，体现公司打造以技术领先为核心竞争力的决心。

二、董事长、总经理居年丰介绍公司 2021 年前三季度整体经营情况

前三季度，公司按照既定的经营计划，坚定推进各板块工作。首先是业务管线拓展，作为公司财务收入可持续增长的一个重要动力，公司前三季度的客户管线增长显著，API 业务国内团队服务客户从去年同期的 132 家增长至 166 家，J-STAR 团队服务客户从 68 家增加至 79 家。三大业务板块服务项目数 344 个，较上年同期实现 42%的增长。尤其是生物 CDMO 业务，博腾在中国市场已具备以细胞治疗为特色的品牌竞争

	力，5 个新签战略合作客户分别来自细胞、ADC 治疗和溶瘤病毒领域，同时，公司今年重点打造 AAV 技术能力，相关客户订单即将进入交付状态。截至 2021 年前三季度末，公司活跃项目数增长至 541 个，其中生物 21 个，包括细胞治疗的 IND 整包业务、病毒载体以及质粒业务；制剂 24 个，有 API 协同业务，也有博腾自身特色的制剂项目，如透皮类，纳米类等等。 同时，公司持续由中间体向 API 的升级建设，前三季度 API 收入增长明显，同比增长达 135%，项目数从 44 个增加至 88 个，包括早期 IND 项目和 PV 验证项目等。 2021 年前三季度，公司积极打造人才梯队，员工总数超过 3,600 人，较去年末增加 37%，研发技术人员 1,138 人，增速达 59%。 产能方面，109 车间自 6 月投入使用后，产能利用率已逐步提升至 65%-70%；公司完成了对湖北宇阳药业的收购，新增产能 580 立方米，已有第一个项目进入宇阳工厂开始生产。 此外，上海新的研发中心已启动建设，全面建成后会成为博腾规模最大的小分子 CDMO 研发中心，一期项目总面积约 16,000 平米，预计明年四季度投用，可容纳 1,000 余人。制剂重庆研发大楼已建成投用，实验室面积 2,850 平方米；制剂重庆智能化外包工厂的建设按计划推进中，预计明年 4 季度启用。生物板块，桑田岛二期研发大楼共 4 层，其中一层楼已经基本建成，其它新增的细胞 GMP 产能预计明年下半年陆续投产。未来，公司会按照博腾增长飞轮的模式，继续加强综合能力建设，以持续提升客户体验，增加市场份额和
--	--

渗透率，让博腾品牌越来越强。

三、Q&A

Q1: 博腾生物新任 CEO 的情况。

A1: 即将到任的生物 CEO 来自公司外部招聘，在 CXO 行业有丰富的管理经验，也具备生物领域相关专业背景。

Q2: 近期的限电限产政策对公司各基地的影响如何。

A2: 目前公司在重庆、江西和湖北的生产基地都正常运营。对于限电限产等政策可能带来的不确定性，公司也会做好预案。从我们过去两年来应对疫情考验的经验，相信我们能够以敏捷的反应和内部管理，把双限政策对公司生产运营的影响降到最低。

Q3: 公司研发费用主要是投向哪些领域？

A3: 公司在研发领域的费用投入延续 2019 年以来快速增长的趋势，主要体现在研发团队的规模建设上：小分子板块的研发人员快速增长，超过公司员工整体 37% 的增速；苏州生物团队现有 230 余人，75% 是研发技术人员；制剂团队超过 150 人，有 71% 是研发技术人员。此外，公司在研发实验室和技术平台领域的投入也在加强。公司会延续技术领先的策略，继续加大在重点技术领域的投入，比如结晶、流体化学和酶催化等等。

Q4: 单季度 CRO 业务增速波动的原因？

A4: 因为公司把临床二期及以前的业务都划分为 CRO 业务，临床三期及以后则为 CMO 业务，有的项目现在处在二期，往后进入三期后就算成 CMO 项目。今年已经看到部分 CRO 项目逐步推进到 CMO 阶段，产生导流效应。

	Q5: 近期公司的资本开支计划。 A5: 公司 8 月收购了湖北宇阳药业, 已着手对现有车间进行适配性改造; 长寿 301 车间和江西工厂二期工程的建设正按计划推进。上海研发中心一期项目已经动工, 计划明年四季度投用; 在建的制剂重庆工厂预计明年四季度能投用, 苏州生物桑田岛二期实验室预计明年四季度投用。 Q6: 未来生物业务的规模和规划。 A6: 苏州博腾生物从事的基因细胞治疗是前沿技术, 前期需要一定的能力建设投入, 公司正在加快投入节奏。目前细胞治疗平台建设已取得阶段性成果。随着二期建设项目逐步投入使用, 管线规模和产能受限情况会逐渐缓解。此外, 昆虫细胞 SF9 和 293 两个最重要的技术平台已经建立, 并开始承接业务, 明年会全面开始海外市场推广。公司除了建立病毒和细胞 CDMO 能力, 也在关注肠道微生物细菌领域的市场需求。此外, 公司也会搭建 mRNA 相关技术能力。 Q7: 制剂 CDMO 的毛利率和中间体、原料药相比是什么水平? A7: 作为新业务的制剂 CDMO 项目目前比较少, 但从行业的情况来看, 创新药制剂临床期间毛利率高于 API, 商业化的简单制剂毛利率低于 API, 复杂制剂和 API 的毛利率比较接近。 Q8: 请问小分子药物在解决全球疫情中的作用? A8: 小分子药物有先天优势, 比大分子方便, 有效性得到验证后的广泛应用, 有利于打开国门, 实现国际交流正常化, 能满足成药标准的话, 会有良好的市场需求。全球的新冠药
--	--

	物管线有很多，特别是针对轻症的药物开发已经到了临床后期，大家都非常关注，公司也会积极支持客户在不同阶段的研发需求。 Q9：公司新业务的发展情况。 A9：基因细胞治疗 CDMO 业务已布局 3 年，去年收到 5,600 万元订单，今年前三季度新签订单约 1 亿元，累计签订订单约 1.6 亿元。基因细胞治疗团队规模也发展到 230 余人，具备了在质粒、病毒载体和细胞全产业链的技术平台能力。去年以来，博腾生物积极开展市场拓展，与国内数十家客户建立业务联系，并已开始服务国内 10 余家客户，服务项目近二十个。制剂 CDMO 业务自 2019 年正式布局，截至前三季度末，团队规模达 140 余人，在手订单超过 3,000 万。今年两块业务均已实现收入，公司希望依靠三个业务服务平台，持续赋能全球创新药客户。 Q10：公司第三季度的产能利用率有多少？主要来自哪些板块 A10： 第三季度公司综合产能利用率为 75%，主要是指小分子原料药板块的长寿工厂和江西工厂。 Q11：过去公司前三大客户占比过高，未来是否还会有风险？ A11： 目前公司整体客户收入占比相对健康，个别客户因为产品集中交付，占比稍高。公司在经营中会把业务和客户结构作为重要因素综合考量，控制业务风险。
附件清单（如有）	2021 年第三季度业绩说明会演示文稿
日期	2021 年 10 月 29 日