

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：00220240430

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话通讯 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”参与互动的投资者
时间	2024年4月28日
地点	全景网“投资者关系互动平台”
上市公司接待人员姓名	居年丰 董事长、总经理 陈 晖 副总经理、财务负责人 皮 薇 副总经理、董事会秘书 袁 林 独立董事 曹国华 独立董事 庞金伟 独立董事
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司与投资者交流情况（问题来自全景网文字实录）</p> <p>Q1：居总您好，这几年公司二级市场给投资者带来极不好的体感，一方面宏观大环境上公司估值疫情红利到现在价值回归，公司盈利和股价波动巨大；另一方面影响二级市场上的大股东大比例质押、转融通交易、融券等衍生工具操作，加大公司做空，让投资者失去信心。现在政府部门引导和督促上市公司强化回报投资者意识，希望公司跟投资者相向而行，而不是所谓市场上说的是来卖公司。</p> <p>A1：投资者您好，感谢您的宝贵意见。首先我要代表管理团队向投资者、股东致歉，因为博腾上市以来首次在财报上出现亏</p>

损。我们当下也在积极主动应对和适应当前的经营环境，对公司业务组合、资产组合、成本费用结构、组织流程等进行优化调整，全面评估风险与机遇，持续提升市场份额和管理能力。同时，我们也在积极通过现金分红、回购等举措，切实做好投资者回报。公司上市以来累计现金分红（含回购及 2023 年度利润分配预案金额）超 13 亿，占累计实现的归属于上市公司股东的净利润的比例超过 30%。

Q2: 领导，您好！我来自四川大决策公司海外业务占比多大，美国若制裁公司，对公司业绩有何影响？

A2: 您好！公司收入结构以海外客户为主，占比约 70%。由于公司业务以出口为主，业务的开展受到海外监管法规等影响，因此不能排除海外相关监管政策发生重大变化从而影响业务开展的可能性。但是从目前的经营来看，公司与海外客户业务开展正常。

Q3: 一季度毛利净利为什么下降这么多？

A3: 您好！公司 2023 年上半年仍有大订单交付，2024 年第一季度营业收入与 2023 年同期相比有较大幅度下降，另外受公司产能利用率、市场竞争、新业务等因素的持续影响，一季度的净利润有较大幅度下降。公司从去年下半年开始，通过降本增效举措对费用进行控制，从费用端来看，今年一季度有一定的成效，目前公司也在持续推进相关举措，希望在后面几个季度能够有所体现。

Q4: 公司年报财务表现不佳，今年一季度又什么样的改善？

A4: 你好！公司 2024 年第一季度报告已于 2024 年 4 月 27 日在巨潮资讯网上披露，2024 年一季度公司实现收入 6.78 亿，扣除大订单后与去年同期持平，但由于规模扩大，新业务投资速

度过快，公司的相关运营费用及固定资产折旧费用保持在高位，2024 年一季度公司归母净利润为-9487 万。公司将根据年度经营计划，持续优化新业务发展的布局和资源配置结构和节奏，压实降本增效举措，提升运营效率，力争在 2024 年内实现资产、成本、费用的结构化调整，逐季改善盈利水平，提升可持续经营能力。

Q5: 您好！公司 23 年现金流大幅下减是否有现金流风险，贵公司是如何应对的？

A5: 你好！截至 2024 年 3 月 31 日，公司现金及现金等价物余额近 18 亿元，目前公司现金储备较为充足。未来公司将积极采取相应举措，压实降本增效，从收入端和回款端等方面提升经营性现金流。

Q6: 您好，贵公司过去一年营业收入、净利润、现金流量净额都在下降，请问主要是是什么原因造成的以及公司未来如何改善这样状况？

A6: 2024 年第一季度，公司营业收入为 6.78 亿元，与 2023 年同期相比有较大幅度下降，主要原因是 2023 年上半年仍有大订单交付；扣除大订单影响后，收入较 2023 年同期基本持平。然而，受公司产能利用率、市场竞争、新业务等因素的持续影响，一季度亏损约 9,487 万元。现金流的变动原因与营业收入和净利润变动原因类似。公司从去年下半年开始，通过降本增效举措对费用进行控制，从费用端来看，今年一季度有一定的成效，目前公司也在持续推进相关举措，希望在后面几个季度能够有所体现。

Q7: 您好，我发现路孚特给贵公司的 ESG 评级为 C，好像并不是很理想。请问公司是否计划通过增强社会责任来提升总体

ESG 评级？贵司将如何加强人力资源开发与培训，改善员工劳动条件，并积极参与慈善捐赠及社区共建等活动呢？

A7：公司将 ESG 作为推动公司可持续发展的重要抓手。2023 年是博腾股份 ESG 治理元年。我们完成“治理层 - 管理层 - 执行层”三层 ESG 治理及管理架构搭建、实质性议题识别、工作计划制定等工作，从顶层规划到落地执行，逐步推进 ESG 各项工作。其中，人力资本发展、社区沟通与发展等议题均在公司识别的 ESG 重要议题中。公司具体的 ESG 工作和表现可以查阅与 2023 年报同时披露的公司首份 ESG 报告。

Q8：除了公司现在的产品应用，以后还有其他的应用领域出现吗？

A8：您好！公司主要为全球制药企业、生物科技公司、科研机构等提供所需的小分子药物、大分子药物及基因细胞治疗等不同类型的药物及疗法的医药定制研发生产（CDMO）服务。目前来看，公司仍将继续聚焦深耕 CDMO 行业。

Q9：公司目前现金流怎么样？

A9：你好！截至 2024 年 3 月 31 日，公司现金及现金等价物余额近 18 亿元，目前现金储备较为充足。未来公司将积极采取相应举措，从收入端和回款端等方面提升经营性现金流。

Q10：公司的在产品质量控制方面做了什么工作？

A10：您好！公司质量管理体系按照 ICH 系列要求，由质量系统、生产系统、设备设施系统、物料系统、包装与贴签系统和实验室系统六大管理系统组成。公司在同一个质量管理体系下，根据产品性质和 GMP 要求的不同，建立了分级管理系统，既使产品质量得到绝对保证，也使效率得到最大优化。

Q11：一季度亏损的原因是什么？

A11：您好！2024 年第一季度，公司营业收入与 2023 年同期相比有较大幅度下降，主要原因是 2023 年上半年仍有大订单交付；扣除大订单影响后，收入较 2023 年同期基本持平。然而，受公司产能利用率、市场竞争、新业务等因素的持续影响，一季度亏损约 9,487 万元。公司从去年下半年开始，通过降本增效举措对费用进行控制，从费用端来看，今年一季度有一定的成效，目前公司也在持续推进相关举措，希望在后面几个季度能够有所体现。

Q12：最近订单情况怎么样？

A12：从 2024 年第一季度的情况来看，我们在亚太、欧洲、美国市场看到的情况总体是比较积极的。

Q13：公司的客户是哪些群体？

A13：您好！公司的客户主要包括全球制药企业、生物科技公司、科研机构等。

Q14：公司今年分红情况怎么样，未来三年呢？

A14：公司已于 2024 年 4 月 27 日在巨潮资讯网披露 2023 年度利润分配预案，公司拟以扣除公司回购专户上已回购股份后的总股本 542,755,476 股为分配基数，向全体股东每 10 股派发现金股利人民币 4.87 元（含税）。未来公司将根据相关法律、法规和《公司章程》的规定，从公司盈利情况和战略发展的实际需要出发，兼顾股东的即期利益与长远利益，注重对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展，制定利润分配方案，感谢您的关注！

Q15：请问公司去年的业绩如何？

A15: 你好! 公司已于 2024 年 4 月 27 日在巨潮资讯网上披露 2023 年年度报告, 关于公司 2023 年度经营及业绩情况请见公告。

Q16: 请问新业务是什么业务, 一季度下滑的是海外多还是国内多, 跟集采有关系吗?

A16: 公司新业务包括小分子制剂、多肽与寡核苷酸、基因细胞治疗、大抗体及 ADC 等板块。2024 年第一季度, 公司营业收入为 6.78 亿元, 与 2023 年同期相比有较大幅度下降, 主要原因是 2023 年上半年仍有大订单交付; 扣除大订单影响后, 收入较 2023 年同期基本持平。

Q17: 海外定单表现如何?

A17: 您好! 从 2024 年第一季度的情况来看, 我们在亚太、欧洲、美国市场看到的情况总体是比较积极的。

Q18: 公司是怎么通过客户的资质认证的, 有难度吗?

A18: 公司在开发新客户时, 一般需要经过供应商资质审核, 认证为合格供应商, 后续通过项目交付和持续的沟通合作, 常态化接受客户在质量、EHS、IP 等方面的审计, 建立良好的交付记录, 进而成为客户的优选或者战略供应商。

Q19: 公司是不是在外国也有拓展业务?

A19: 公司约 70% 的收入来自海外市场。

Q20: 请问公司今年一季度业绩怎么样?

A20: 你好! 公司已于 2024 年 4 月 27 日在巨潮资讯网上披露 2024 年第一季度报告, 关于公司今年一季度的相关情况请见公告。

Q21: 公司去年大订单完成后, 对于 2024 年新客户开发以及盈利可持续性有没有什么举措。

A21: 公司从去年开始持续推进营销变革, 就是旨在帮助公司扩大订单漏斗、提升赢单率, 全面优化客户开发策略, 从商机到询盘到订单, 整个过程有一个非常好的管理和策略, 建立有竞争力的前端组织。这个工作也是我亲自负责, 目前看到了阶段性的一些成果。在盈利端, 我们一方面加强前端市场开拓, 同时, 公司也在持续推进降本增效举措, 力争在今年完成相应的调整。

Q22: 公司在今年有什么经营计划吗?

A22: 你好! 2024 年公司将重点围绕如下几个方面开展工作:
1、深入推进前端市场销售体系变革, 提升市场拓展及获单能力;
2、聚焦核心业务板块, 全面压实降本增效举措, 提升运营效率;
3、着重加强海外子公司管理和运营提升; 4、以 ESG 为契机, 全面加强公司可持续、高质量发展。公司 2024 年度经营计划具体请见 2024 年 4 月 27 日公司在巨潮资讯网上披露的 2023 年年度报告。

Q23: 公司去年研发投入多少?

A23: 2023 年公司研发投入 4.52 亿元, 占营业收入的 12%。

Q24: 请问能介绍一下公司的产品吗?

A24: 您好! 公司主要为全球制药企业、生物科技公司、科研机构等提供所需的小分子药物、大分子药物及基因细胞治疗等不同类型的药物及疗法的医药定制研发生产 (CDMO) 服务。

Q25: 公司有没有创新药研发?

A25: 你好，公司从事的主要业务是在全球范围内为制药企业、生物科技公司、科研机构等提供全类别、端到端服务的医药研发生产服务（CDMO），包括小分子药物、大分子药物及基因细胞治疗等不同类型的药物及疗法提供 CDMO 服务。

Q26: 请问公司目前有多少专利？

A26: 截至 2023 年底，公司有效发明专利 89 项（其中 79 项国内专利，10 项国外专利）；PCT 专利 14 项；正在审查中的发明专利 104 项。

Q27: 公司的订单现在是以国内为主还是以国外为主

A27: 您好！公司业务以海外客户为主。

Q28: 公司在减肥药方面有无进展？

A28: 公司是一家在全球范围内为制药企业、生物科技公司、科研机构等提供全类别、端到端服务的医药研发生产外包组织（CDMO），能够为小分子药物、大分子药物及基因细胞治疗等不同类型的药物及疗法提供 CDMO 服务，服务的药物适应症视客户管线而定，范围较广。

Q29: 公司和诺和诺德礼来或其他公司有减肥药多肽类订单吗？

A29: 您好，公司是一家在全球范围内为制药企业、生物科技公司、科研机构等提供全类别、端到端服务的医药研发生产外包组织（CDMO），能够为小分子药物、大分子药物及基因细胞治疗等不同类型的药物及疗法提供 CDMO 服务，服务的药物适应症视客户管线而定，范围较广。

Q30: 第一季度亏损除了海外订单结束，扩大投资规模也是原因

之一吗？

A30: 您好！2024 年第一季度，公司营业收入与 2023 年同期相比有较大幅度下降，主要原因是 2023 年上半年仍有大订单交付；扣除大订单影响后，收入较 2023 年同期基本持平。然而，受公司产能利用率、市场竞争、新业务等因素的持续影响，一季度亏损约 9,487 万元。公司从去年下半年开始，通过降本增效举措对费用进行控制，从费用端来看，今年一季度有一定的成效，目前公司也在持续推进相关举措，希望在后面几个季度能够有所体现。

Q31: 请问公司的产品市场定位是怎么样的？

A31: 您好！公司主要为全球制药企业、生物科技公司、科研机构等提供所需的小分子药物、大分子药物及基因细胞治疗等不同类型的药物及疗法的医药定制研发生产（CDMO）服务。

Q32: 公司未来的发展战略是什么？

A32: 我们的战略是通过全球化运营和能力布局，为全球客户提供高效、可靠的 CDMO 服务。短期来看，我们整体的经营方针是积极主动应对和适应当前的经营环境，对公司业务组合、资产组合、成本费用结构、组织流程等进行优化调整，全面评估风险与机遇，持续提升市场份额和管理能力。

Q33: 这个行业的人才资源情况怎么样？

A33: CDMO 行业对人才的需求是多样化的，比如化学、化工、药学、工程、环境工程、物流管理、管理等等，总体来说，我们能够通过校招和社招、内部培养和外部招聘等方式，满足公司人才资源需求。

Q34: 今年后面几个季度，亏损力度能不能有明显缩小，甚至扭

亏？

A34: 公司将根据年度经营计划, 持续优化新业务发展的布局和资源配置结构和节奏, 压实降本增效举措, 提升运营效率, 力争在 2024 年内实现资产、成本、费用的结构化调整, 逐季改善盈利水平, 提升可持续经营能力。

Q35: 1 季度美国业务占比多少? 生物安全法通过会对公司有影响吗?

A35: 今年一季度, 公司北美市场收入占比约 30%。目前, 尽管行业会对法案相关进展表示持续关注, 目前未对公司订单和业务开展产生实质性的影响。

Q36: 公司生产的产品品种一般产量多少吨/ kg? 某些品种的产量能达几百吨以上? 是属于什么类型的药物? 专利期的药物?

A36: 公司服务的项目类型较多, 所处临床期不同, 以创新药为主。

Q37: 公司的产品是应用在什么地方?

A37: 您好! 公司主要为全球制药企业、生物科技公司、科研机构等提供所需的小分子药物、大分子药物及基因细胞治疗等不同类型的药物及疗法的医药定制研发生产 (CDMO) 服务。

Q38: 请问公司去年市场开拓有没有什么进展?

A38: 2023 年至今, 公司将营销变革作为重要的变革项目, 旨在加强前端市场开拓能力。2023 年, 原料药 CDMO 业务引入新客户 105 家, 其中, 中国区 55 家, 美国区 46 家, 欧洲区 2 家, 其他亚太区 2 家; 制剂 CDMO 业务引入新客户 56 家; 基因细胞治疗 CDMO 业务引入新客户 54 家; 多肽、寡核苷酸等

	<p>新业务也实现从 0 到 1 的突破，为 10 个客户的 14 个项目提供服务。</p> <p>Q39: 去年四季度亏损的原因是什么？</p> <p>A39: 公司在去年三季度完成大订单交付，但受产能利用率、市场竞争、新业务等因素的持续影响，公司相关的运营费用和成本仍处于高位，出现亏损。从去年下半年开始，公司已通过降本增效举措对费用进行控制，从费用端来看，今年一季度有一定的成效，目前公司也在持续推进相关举措，希望在后面几个季度能够有所体现。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024 年 4 月 30 日