

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：00520241025

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 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 checked="" type="checkbox"/> 电话通讯 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	东北证券、华西证券、开源证券、申万宏源证券、平安证券、中泰证券、中金公司、平安证券、海通证券、民生证券、国盛证券、兴业证券、太平洋证券、浙商证券、长江证券、招商证券、天风证券、东方证券、华泰证券、华创证券、西部证券、野村东方国际证券、博道基金、广发基金、泰康基金、长盛基金、东海基金、申万菱信基金、永赢基金、新华基金、德邦基金、鹏华基金、银华基金、贝莱德基金、易方达基金、华宝基金、工银瑞银基金、长信基金、汇丰晋信基金、嘉实基金、诺安基金、华夏基金、平安基金、农银汇理基金、泰康资产、太平洋资产等约 190 位分析师及投资者
时间	2024 年 10 月 25 日
地点	“进门财经”和“路演中”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
投资者关系活动主要内容介绍	公司与投资者交流情况 <b>Q1：产能利用率情况如何？</b> A1：由于订单交付周期和排产安排，产能利用率在月度和季度间会有一定波动，目前小分子 CDMO 的产能利用率维持约 60%，其中重庆长寿和江西宜春生产基地相对较高，上海奉贤和

湖北宇阳生产基地仍在提升过程中。我们也在通过差异化产品分类来推动产能更好的利用。目前，上海奉贤场地会承接新分子类型项目，也将对产能利用率的提升有帮助。

**Q2: 今年前三季度订单和收入保持比较好的表现，主要驱动因素是自身竞争力提升还是行业需求回暖？**

A2: 两个因素都有。一方面，公司的核心竞争力在持续提升：首先，从去年开始的营销变革增强了我们在客户界面的竞争力，特别是在以往市场份额相对较低的市场，相信这些变革项目对我们在客户界面的竞争力提升是有益的。其次，在当前供应链安全的形势下，受益于公司提前的全球化布局，我们同时具备中国供应链优势和海外一体化服务能力，让我们有一定竞争优势。另一方面，从需求层面上，外部投融资层面有改善趋势，同时，我们在前几年积累的管线，特别是一些重要靶点、重要管线，也能够带动我们后期和商业化项目短期内需求的增长。

**Q3: 海外行业公司的三季报表现仍然有些逆风，我们看到的海外大客户情况如何？**

A3: 我们看到新冠以及包括 GLP-1 在内的代谢领域的发展改变了行业格局和海外 Pharma 管线布局，目前来看各家 Pharma 管线制定策略已经基本完成。同时，Pharma 也在做包括出售资产、缩减规模等以削减费用，这给外包服务行业带来更多机会，当然也会导致低优先级管线暂停。由于公司在分子类型上布局比较完善，总体来看受益更多。

**Q4: Biotech 市场总体恢复情况如何？**

A4: Biotech 领域的融资相对倾向于头部企业，优秀的 biotech 管线在推进速度、融资情况及未来预期上表现较好，与去年相比，他们也更加积极和快速地推进项目。此外，我们也看到今

年有较多的不错的团队，在一些领域有新的 Biotech 出现，这也意味着 Biotech 融资确实有一定恢复。

**Q5：第三季度毛利率环比继续提升，如何看待盈利能力的提升？**

A5：公司今年持续进行降本增效，绝对费用管控相对到位，毛利率逐季改善。第三季度，欧美市场交付产品结构对整体毛利率改善有所拉动。2025 年，公司将继续寻求业务层面的改善。

**Q6：海外和国内签单的量价趋势分别如何？**

A6：海外市场今年询盘量和客户开发较之前有比较大的改善，增量主要来自公司管线扩大、项目导流等漏斗池。海外市场价格保持在稳定的区间。国内市场方面，公司积极提升市场覆盖率，争取更多市场份额。国内市场竞争仍然比较激烈，价格视项目不同有所差异。

**Q7：公司与益诺思的合作模式是怎么样的？**

A7：益诺思主要从事 CRO，博腾是 CDMO，定位主要是 CMC，因此我们的合作主要是通过协同双方的优势，为客户带来更多价值，为双方带来更多的业务机会。尤其是在 biotech 客户群，过去公司有一些 IND 项目，也会有一些需要外包的服务，因此可以通过这样的合作形成战略协同，为客户提供一体化交付服务。

**Q8：截至前三季度，公司小分子原料药 CDMO 业务在手订单增长 40%，在手订单的交付节奏如何？**

A8：分区域来看，今年订单的增长主要来自欧美市场，国内市场收入转化周期相对更长。另外还有一些远期订单，转化依赖于客户的需求。

**Q9: 第三季度毛利率提升驱动因素?**

A9: 一方面, 第三季度交付产品主要以欧美市场为主, 尤其是高质量、高毛利产品实现交付。另一方面, 从全年来看我们对费用进行了比较有效地管控。

**Q10: 新业务收入按照国内和国外拆分的情况如何? 未来对新业务的战略规划如何?**

A10: 基因与细胞治疗业务方面, 目前收入主要来自国内市场, 近期有一个海外细胞治疗的 IIT 订单也已落地, 后续我们会继续大力拓展海外市场; 制剂业务方面, 仿药制剂业务全部来自国内, 新药制剂业务国内外都有, 目前海外相对较少, 但预计客户后续会有在中国生产供应市场的需求。多肽、寡核苷酸、XDC 等新分子业务方面, 目前以国内市场为主, 后续会积极开拓海外市场。

**Q11: 海外产能的运营战略是什么? 未来海外产能投用后利润率预期如何?**

A11: 我们在欧洲和美国都有布局, 美国新泽西的 J-STAR 拥有 160 余人的团队, 能够提供临床早期 CDMO 服务; 斯洛文尼亚研发生产基地的研发服务已开始承接订单, 中试车间也已完成封顶。海外投资金额较国内更高, 因此, 我们会稳妥地推进海外建设, 同时也会充分利用好现有的两个基地, 争取更多订单。新基地会对毛利产生一定影响, 我们将通过其他业务来消化这部分影响。

**Q12: 2024 年公司的战略重心是降本增效, 2025 年的战略重心会在哪里?**

A12: 2024 年除了降本增效, 还有一个非常重要是开源。2025

	<p>年会更加注重前端市场突破，进一步提升美国 Biotech 市场占比，持续追踪和开拓高价值客户和管线，在成本费用方面会在现有基础上做持续改善。</p> <p><b>Q13: 未来是否有收并购的计划?</b></p> <p>A13: 公司保持开放的态度，也会根据业务实际情况来进行考虑。</p> <p><b>Q14: 海外客户在选择合作伙伴时重点考量的因素是什么，是否跟之前有所变化?</b></p> <p>A14: 海外客户相对来说对价格敏感度更低，更关注项目服务质量，早期项目核心是要快速交付，后期项目要求可靠的工艺验证和商业化能力。首先，Pharma 对合作伙伴有严格的合规要求和大量验证过程，进入其供应链难度较高。进入 Biotech 供应链周期相对更短一些，但其对于整体服务要求较高，行业口碑、过往交付记录很关键。其次，我们也看到现在 API、制剂都越来越复杂，不少客户期望能有 API 和制剂一体化解决方案，对于 CDMO 的技术挑战越来越多。此外，出于对供应链安全的考量，海外客户也会对 CDMO 提供全球化服务的要求越来越高。</p> <p><b>Q15: 今年公司 CAPEX 和员工数的规划?</b></p> <p>A15: 比较大的 CAPEX 投资在斯洛文尼亚基地，其他的可能会有基于订单推动的一些特定技术能力的建设，费用规模相对较小。员工人数目前在 4,300 人左右，明年会持续推进社招和校招的相关安排，整体来看，会根据公司的资源配置，以效率为先。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024 年 10 月 25 日