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：00220250415

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	通过“全景网”参与网络互动的投资者
时间	2025年4月15日
地点	“全景网”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 庞金伟 独立董事 袁林 独立董事 曹国华 独立董事
投资者关系活动主要内容介绍	公司与投资者交流情况（“全景网”文字实录） Q1：请问美国关税对于公司业绩影响有多大？有什么应对措施？公司尼古丁业务去年收入多少？ A1：由于客户供应链在全球范围均有布局，近两年，公司直接出口美国的收入占比不足5%，同时，通过比对本轮美国关税清单，公司大部分产品均在豁免范围，因此目前的关税政策对公司影响有限。公司将密切关注政策动态，保持和客户的积极良好沟通。公司相关业务信息请以法定信息披露为准。 Q2：请问盈利转正预估在哪个季度能实现？哪些关键业务最有

助于盈利的提升。公司在美国的业务受宏观环境影响有多少？

A2: 如我们在 2024 年报中所述, 2025 年, 宏观环境的不确定性依然会持续影响产业结构和客户需求偏好的转移, 对公司来说, 依然是机会和风险共存。2025 年, 我们将以收入重新恢复增长, 逐步实现扭亏转盈为重要经营目标。我们将通过持续提升管理人才、管理组织、管理流程/数据的系统管理能力, 持续加强营销、工艺研发技术和集成交付的核心业务能力, 持续加固客户关系和服务质量的护城河, 持续改善经营结果, 我们也提请投资者理解经营计划实现具有不确定性, 具体财务结果需以公司法定信息披露为准。2024 年, 我们对美国区客户实现收入(扣大订单影响)同比增长约 24%, 目前宏观环境对美国区业务的影响无法准确评估, 我们将持续关注变化, 保持市场的敏捷应对。

Q3: 请结合海外投资强度和业务节奏预期, 谈谈对美局势紧张之下如何平衡海外业务的结构占比?

A3: 2024 年, 按客户所在区域分, 公司欧洲区收入占比约 36%, 美国区占比约 31%, 日韩等其他区域占比约 8%, 中国区占比约 26%, 整体海外业务分布比较均衡。公司将持续加强欧洲、亚太等各个市场业务拓展以及公司的全球化布局, 保持业务和供应链韧性。

Q4: 公司前期重大订单在“老本”吃完之后, 请问公司在订单获取方面, 有哪些新的策略和规划, 以弥补这部分收入缺口, 提升未来营收水平?

A4: 2024 年, 公司实现营业收入 30.12 亿元, 同比下降约 18%, 剔除重大订单影响后的收入同比增长约 14%, 截至 2024 年末, 公司未完成在手订单金额同比增长近 30%。2025 年, 随着大订单收入的基数影响消除, 公司将以收入重新恢复增长为经营目

标，通过持续加强营销、工艺研发技术和集成交付的核心业务能力，持续加固客户关系和服务质量的护城河，改善经营结果。

Q5：关税对公司的影响能具体的讲讲吗？

A5：公司直接出口美国的业务占比不足 5%，我们也在持续保持对关税政策的关注，并且保持与客户的良好沟通。目前影响相对可控。

Q6：国内市场毛利率为-8，这块儿主要成因是什么，是否有应对措施？

A6：2024 年，公司国内市场毛利率为负主要是受市场竞争及基因细胞治疗、小分子制剂、新分子等新业务亏损的影响，剔除新业务的影响，国内市场毛利率约 16%。

Q7：你好，有 2025 年的业绩指引吗？

A7：2025 年，面对外部环境的不确定性和快速变化，公司将持续加强营销、工艺研发技术和集成交付的核心业务能力，持续加固客户关系和服务质量的护城河，持续提升内部管理能力，以收入重新恢复增长，逐步实现扭亏转盈为经营目标。

Q8：基因细胞治疗业务进展情况，以及何时可以解决盈利转正的问题？

A8：2024 年，公司基因细胞治疗业务新签订单 1.75 亿元，同比增长约 30%，实现收入 6,388 万元，同比增加 23%，亏损（指对公司合并报表影响金额）5,849 万元，同比减少亏损 1,547 万元，具体请见公司《2024 年年度报告》。未来公司将持续加大该业务的市场开拓，加强内部运营管理，控制成本费用，以逐步提升该业务的收入规模及盈利能力。

Q9: 小分子制剂业务产能与订单匹配情况是怎样的?

A9: 目前公司主要在重庆布局有小分子制剂业务的研发实验室和商业化产能,在上海和美国布局有研发实验室。截至 2024 年,该业务主要以研发阶段的项目为主,还未产生规模化效应。

Q10: 您好,截止到今天股东人数是多少呢?

A10: 您好,公司无法查询截至到今日的股东户数。截至 2025 年 4 月 10 日,公司股东总户数(合并普通账户和融资融券信用账户)为 41,149 户。

Q11: 请问美国关税政策对公司和子公司预计影响和采取的应对措施?

A11: 由于客户供应链在全球范围均有布局,近两年,公司直接出口美国的收入占比不足 5%,同时,通过比对本轮美国关税清单,公司大部分产品均在豁免范围,因此目前的关税政策对公司影响有限。公司将密切关注政策动态,保持和客户的积极良好沟通。

Q12: 居总,2025 年业绩能扭亏为盈吗,后续新基金细胞治疗和 adc 的订单情况怎么样呢?

A12: 2025 年,宏观环境的不确定性依然会持续影响产业结构和客户需求偏好的转移,对公司来说,依然是机会和风险共存。面对外部环境的不确定性和快速变化,我们将坚持惟精惟一,保持定力,充分发挥优势,全力攻克短板,持续提升管理人才、管理组织、管理流程/数据的系统管理能力,持续加强营销、工艺研发技术和集成交付的核心业务能力,持续加固客户关系和服务质量的护城河,持续改善经营结果,以收入重新恢复增长,逐步实现扭亏转盈为重要经营目标。2025 年具体的经营结果请以公司法定信息披露内容为准。

Q13: 请问居总, 公司 2024 年服务的 API 产品数量 206 个, 其中商业化的 API 大概占比多少?

A13: 商业化 API 产品数量占比较小, 收入占比较大。

Q14: 公司有计划扩大尼古丁的产能吗? 从而成为第二利润点。或者做大做强, 成为第一利润点?

A14: 我们会持续关注市场机会, 满足客户需求, 相关业务计划和进展如达到信息披露要求, 公司将及时进行披露。

Q15: 公司尼古丁收入如何?

A15: 相关业务信息请以公司法定信息披露为准。

Q16: 公司 2025 年核心经营目标是怎样的?

A16: 您好! 2025 年, 公司将以收入重新恢复增长, 逐步实现扭亏转盈为重要经营目标, 通过持续提升管理人才、管理组织、管理流程/数据的系统管理能力, 不断加强营销、工艺研发技术和集成交付的核心业务能力, 持续加固客户关系和服务质量的护城河, 持续改善经营结果。2025 年的具体经营结果还请以公司法定信息披露为准。

Q17: 中美摩擦对公司业务的影响是怎样的?

A17: 就公司目前直接出口到美国的业务以及与客户的贸易条款来看, 中美关系对公司当前业务的影响非常有限。面对中美关系的不确定性, 公司也在积极扩充海外产能、调整业务布局, 以提高供应链韧性。

Q18: 公司明确表示不存在同业竞争情况。请问公司在未来如何继续保持这一优势, 以及是否有具体的战略规划来避免潜在的

	<p>同业竞争风险？</p> <p>A18：公司将严格按照相关法律法规的规定进行业务规划，并督促公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员切实履行关于避免同业竞争的承诺，避免出现同业竞争的情形。</p> <p>Q19：降本增效这块费用降低的主要原因以及是否可以持续？</p> <p>A19：2024 年，公司通过重构集成交付体系，提升交付效率和质量。通过打通研发、生产、技术、质量、采购、工程、EHS 交付关键流程环节，实现研发提质增效、技术平台整合拉通、各工厂重点项目成本持续优化、采购成本节约。2025 年，公司将围绕提升各组织的运营管理水平，持续提升价值意识、精益意识、节约意识、持续改进意识，提升效率，消除浪费，实现成本费用控制目标。</p> <p>Q20：2024 年年报显示，现金及现金等价物净增加额为-503,660,788.04 元，较上期增加 9.89%原因是什么？</p> <p>A20：原因主要是购置长期资产支付的现金减少。</p> <p>Q21：请问公司计划如何提升新兴业务的盈利能力？</p> <p>A21：总体来说，目前新兴业务基本完成能力布局，因此当前公司的目标是持续提升新兴业务的市场拓展和收入规模，通过持续提升交付水平，改善盈利能力。由于各业务所处的行业周期和发展阶段不同，公司也会差异化地设置各个业务线的经营目标。</p>
附件清单（如有）	博腾股份 2024 年度业绩推介 PPT
日期	2025 年 4 月 15 日