

博腾股份投资者关系活动记录表

编号：00720261027

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☐其他 ☐分析师会议 ☐业绩说明会 ☐路演活动 ☒电话通讯
-----------	--

	A1: 前三季度，公司整体毛利率约 34%，同比提升近 5 个百分点，主要受四方面因素驱动：一、主营业务收入增加带来规模效应；二、公司持续开展降本增效工作，内部效率挖潜较多，一方面固定资产和人员投入增速小于收入增速，另一方面开展针对关键项目本身的挖掘，从收益和工时方面进行更加精细化的管理；三、随着业务增加，产能利用率提升；四、公司将资源向高价值、高毛利项目倾斜，这类项目增速相对更高，对整体毛利率拉动效果明显。 Q2: 三季度以来小分子原料药业务新签订单的增长趋势如何？相比上半年，询盘和订单的增长趋势如何？结合在手订单情况及交付节奏，请展望一下明年收入。 A2: 截至三季度末，公司小分子原料药在手订单维持增长态势。根据在手订单情况，公司预计第四季度收入同比增速将提升至 20%-30%。如果第四季度订单能够稳住增长，我们对明年也是充满信心的。由于公司未对订单具体数据进行披露，无法做量化披露。 Q3: 新分子业务订单趋势、交付节奏以及产能投入规划如何？ A3: 新分子业务近两年仍处于打基础和积极争取订单的过程。分业务来看：多肽方面，公司主要在液相多肽技术上进行投入，目前正大力投入资源进行相关技术开发，固相多肽产能相对受限；寡核苷酸方面，上半年市场需求量相对不多，三季度以来订单有增长；Payload Linker 方面，市场需求相对比较旺盛，公司正在建设第二条 Payload Linker 产线，未来希望除了承接国内业务外，能更多承接海外业务，目前已有客户项目正在探讨中；抗体与 ADC（大分子）方面，目前市场竞争相对较大，公司正在积极拓展早期业务以实现项目引流。结合在手订单情况，公司预计全年新分子业务将实现正增长。
--	---

	Q4：斯洛文尼亚项目在第二季度计提资产减值准备的基础上，是否还有进一步计提的情况？ A4：如公司前期披露，我们已在第二季度就终止斯洛文尼亚项目计提相关资产减值准备，未来不存在进一步计提的情况。 Q5：公司整体 CAPEX 情况及产能情况？ A5：公司近几年对 CAPEX 控制相对较紧，除局部改造和小幅产能增加外，没有大的车间建设。今年，公司启动了湖北工厂 702 车间改造建设，预计明年下半年投入使用。目前，公司正在基于新一轮三年战略规划测算产能需求缺口，具体方案和策略尚未完全确定。 Q6：公司细胞与基因治疗业务的盈利预期和商业化项目落地情况如何？ A6：CGT 业务自 2024 年以来一直处于收入不断上升、利润持续减亏的态势。今年前三季度实现收入同比增长 107%，虽然当前仍处于亏损状态，但较去年仍保持减亏趋势。从订单来看，海外订单增速比预期更高，国内市场仍受国内融资环境影响。我们希望 CGT 业务保持持续减亏趋势，争取在 2028 年实现盈亏平衡。 商业化项目方面，公司在三季度已经取得了国内第一个细胞产品的 C 证，目前正在积极准备后续的动态核查工作，动态核查时间预计在明年上半年，动态核查完成后通常半年之内产品可以获批，并正式进入商业化阶段。此外，第二个项目是一个病毒项目，目前正在开展工艺验证之前的工艺表征相关工作。同时，目前还有多个临床阶段的 CGT 项目在开展中，预计在 2 到 3 年内逐步进入后期。
--	---

Q7：从近期参加国际大型行业会议来看，行业情况如何？

A7：近期观察到的行业特征主要有三点：第一，从中美地缘政治引发的全球供应链偏好来看，目前已经相对稳定。无论是早期业务还是后期业务，哪些适合中国做、哪些可能倾向于在欧美，这个趋势已基本稳定；第二，一个新的趋势与美国关税及药品价格政策相关，即美国市场客户倾向于在美国单独建立供应链，这主要针对商业化品种，对临床阶段业务没有影响，同时，主要针对制剂和 API，对中间体也没有影响；第三，传统的化学小分子领域有不少新的增长点，包括蛋白降解剂、偶联以及环肽等。环肽偏化学，与小分子的生产工艺几乎一样，对化学产能需求增长的拉动比较明显，进一步纠正了“传统化学小分子增速会下降”的预期。除此之外，中国创新药发展非常瞩目，全球制药行业也在进一步拥抱和接受中国生态，中国市场被视为最重要的增长市场。

Q8：公司如何看 AI 大模型公司、AI 制药企业对未来公司业务的增量贡献？在实验室自动化基础设施及生产制造端，我们的布局情况？

A8：公司对 AI for Science 领域非常关注。从当前来看，AI for Science 可能主要对药物发现（discovery）阶段的影响更大，市面上有较多公司专门做发现阶段的 AI 相关服务，也有不少公司通过 AIDD 方式开发新的产线后对外授权。公司目前没有 discovery 业务，但有在积极研判 AIDD 对后端工艺开发的影响。从 CMC 角度，公司这两年积极拥抱 AI，将 AI 应用到 CMC 的各个领域。目前在开展的两个主要项目：一个是智能实验室项目，以 AI 为底座，嵌入到实验设计、实验开展、数据分析报告、参数推荐等全过程中。公司在 2021 年至 2023 年期间在数字化方面投入了相当大的力量，数字化基础较好，现在正在将 AI 工

	具嵌入到数字化的管理软件和日常流程中。部分应用如实验报告处理、AI 智能翻译等已经得到初步应用，智能实验的计划是用 1 到 2 年时间将 AI 嵌入到整个研发方面；第二个是 AI 在生产体系中的应用，包括从排产开始及生产过程中的 AI 辅助，复杂度比实验室更高，公司计划在 AI 智能实验室项目取得进展并积累经验后，再推进 AI 在生产中的全面应用。 Q9：公司 2027 年的战略重心在哪些领域？ A9：首先还是加强主营业务，主要有三个方面：第一，进一步扩大和加深与所有跨国公司的合作；第二，加强早期业务，提升竞争力，尽早介入所有分子直至商业化阶段；第三，加强 AI 在生产中的应用，建立 AI 生产模型，使生产变得高效、可靠、合规。除了主营业务以外，重点抓住多肽液相领域和 CGT 的突破机会。 Q10：公司对早期业务的规划和期望是什么？预期何时可以体现在业务增长上？ A10：早期业务是公司主营业务投入的重点方向，主要指 IND 及以前的阶段，从 PCC（Preclinical Candidate）到甚至 PPCC（Pre-PCC）阶段。拓展早期业务的主要目的更多是为未来进入临床 2 期、3 期乃至商业化提供项目引流。早期业务竞争相对激烈，其所需要的能力要求、灵活性和生产模式与后期业务不一样。公司从 2019 年开始做探索，这些年已有比较好的积累，但公司仍需进一步加大投入以争取更多市场份额。早期业务对收入有一定的直接贡献，但短期内对收入大盘的影响可能不会那么明显，它的贡献需要看更长周期和战略意义。
附件清单（如有）	
日期	2026 年 10 月 27 日