

证券代码：300363

证券简称：博腾股份

重庆博腾制药科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：01820151203

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	中金公司：邹朋
时间	2015年12月03日
地点	重庆博腾制药科技股份有限公司一楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书陶荣，证券事务代表皮薇，董事会办公室陈靓
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者和公司的交流内容如下：</p> <p>1、对于一些临床 III 期才介入的业务，公司是使用临床 I、II 期原有的技术还是自己的技术？</p> <p>回复：临床 III 期的产品相比之下对于公司的工艺放大能力提出了更高的要求，同临床 I、II 期相比，其运用的技术也会不一样，因此需要公司自身对早期的工艺进行优化并有效地为客户商业化生产提供全套解决方案。</p> <p>2、生物 CMO 未来的主要市场是在国内还是国外？</p> <p>回复：目前看得见的情况是生物 CMO 主要还是以海外为主，但我们相信未来中国的市场潜力也是很大的。</p> <p>3、公司进行海外并购的难点在哪里？</p> <p>回复：一个难点是对当地法律政策、劳工政策的理解和把握。</p>

此外,海外并购对上市公司现金支付能力的诉求和融资安排的要求也很高。

4、公司有无可能收购国内生物 CMO?

回复:我们不轻易排除这个可能性。但是目前的情况是国内生物 CMO 还处于发展初期,盈利情况不是很理想,如果收购进来,对上市公司当期的财务表现会有影响。

5、公司有来自印度同行的竞争吗?

回复:当前我们主要的竞争对手还是集中在欧美的 CMO 企业。

6、公司内部是一个团队负责一个项目的模式吗?

回复:现行的团队是按照客户来划分的,未来我们会多维度地提供服务,不仅仅成为客户的供应商,而是他们业务合作上的贴心伙伴。

7、去年四季度业务增长很快的原因是什么?

回复:去年四季度发货较多。公司的发货时间是按照客户的排产进行,所以在业绩上存在季度的波动性。

8、今年上半年公司毛利率下降的原因是什么?

回复:主要是由于公司为配合客户第二代工艺申报,公司核心产品之一在工艺切换过程中其销售价格和生产成本暂时性失衡所导致的,上半年抗丙肝产品组合结构的变化也影响了公司整体毛利率水平。此外,今年 110 车间等新建车间转固也有一部分影响。

9、公司对于未来生物 CMO 的布局情况能否介绍一下。

回复:公司非常看好生物 CMO 行业未来的发展,当前全球前十

	<p>大畅销药品中的 6 个药品都属于生物药,所以我们已经开始着手布局。公司在化学药创新药的 CMO 龙头地位为公司进入生物 CMO 领域提供了非常好的客户资源、体系以及视角,后续公司努力通过自身发展或者外延并购的方式切入生物 CMO 的价值链。</p> <p>(投资者已签署《承诺书》。此次投资者关系活动中,公司不存在泄露未公开重大信息的情况。)</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2015-12-03