

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：00320220328

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	线上投资者
时间	2022年3月28日
地点	“全景网”及“路演中”线上会议
上市公司接待人员姓名	居年丰 董事长、总经理 陶荣 副董事长、董事会秘书、副总经理 曹国华 独立董事 孙敏 高级副总经理、财务负责人 吉耀辉 副总经理、小分子事业部总经理 王忠能 制剂事业部总经理 王泱洲 博腾生物 CEO 皮薇 证券事务代表
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、高级副总经理、财务负责人孙敏介绍公司 2021 年度财务表现情况</p> <p>2021 年，公司营业收入历史性跨上 30 亿的台阶，实现 31.05 亿元，同比增长 50%；实现归属于上市公司股东的净利润 5.24 亿元，同比增长 61%；剔除制剂 CDMO 及基因细胞治疗 CDMO 两块新业务亏损后的归属于上市公司股东的净利润为 6.6 亿元，同比增速达 80%。回顾 2019-2021 年，公司圆满完成三年战略周期的收入增长目标，收入和净利润连续</p>

十二个季度保持持续增长，净利润率从 12% 爬升至 16.9%，盈利能力持续提升。

费用方面，公司在加大资源投入的同时，持续优化费用结构，兼顾业务投入与经营效率提升。2021 年，公司期间费用合计 6.48 亿元，同比增长 28.55%，但期间费用率下降 3 个百分点至 20.89%，业务增长带来的规模效应逐渐显现。

新业务方面，仍处于建能力周期，亏损对公司 2021 年净利润影响合计 1.06 亿元，其中基因与细胞治疗 CDMO 影响 8,550 万元，制剂 CDMO 影响 2,006 万元，参股子公司影响 3,134 万元。

运营效率方面，近年来，为匹配持续增长的业务需求，公司加快固定资产投资节奏，投资力度持续加大。截至 2021 年末，公司固定资产 17.48 亿元，增长率 28%，固定资产周转率从 2019 年的 1.27 提升至 2 倍水平，固定资产周转效率不断提升。

二、董事长、总经理居年丰介绍公司 2021 年度经营亮点及 2022 年度经营计划

1、2021 年度经营亮点

2021 年是公司承上启下的一年，从 2017 年开启的 CMO 向 CDMO 转型在 2021 年进入收获期；2021 年也是公司新一战略阶段开启的一年，公司积极探索数字化等新一代核心能力建设，不断往平台化推进。2021 年，公司已基本建立端到端三驾马车-原料药、制剂、基因细胞治疗的服务能力。我们在坚持把现有业务做大做强的同时，推进新业务布局和新能力

建设，推动“客户体验、能力与产能、管线增长”3个“增长飞轮”，实现可持续发展。

收入结构方面，原料药 CDMO 收入增速 51%。其中，CRO 业务增速达到 72%，国内团队增速更快，J-STAR 因产能已经饱和，2021 年收入增速为 8%，随着接下来几年 J-STAR 新的产能和人员的增长，增速有望逐步提升；CMO 业务实现了 41% 的增长，效率提升和项目价值都在不断提升。两块新业务快速推动能力建设和口碑树立，业务不断突破，制剂 CDMO 实现收入 2,016 万元，实现“从 0 到 1”的破局，基因细胞治疗 CDMO 收入 1,387 万元，同比增长 897%。

业务方面，公司持续引入新客户和新项目。2021 年，公司服务项目数 410 个，服务客户 277 家。其中，新客户 113 个，新客户实现收入 6.4 亿元；新项目 212 个，新项目实现 8.96 亿收入。中国、美国、欧洲三大市场均保持高速增长。2021 年，中国市场收入 6.8 亿，增速达到 110%；美国市场增速 71%；欧洲市场增速 40%。

管线方面，去年实现收入的项目管线 410 个，同比增长 14%，新项目 212 个，同比增长 39%，服务管线中包括 18 个基因细胞治疗项目和 28 个制剂项目。在 2021 年新引入项目中，105 个临床前至临床一期项目，14 个临床二期项目，10 个临床三期项目，3 个 NDA 项目，4 个商业化项目。在导流方面，2021 年，共 4 个项目实现了从 NDA 到商业化的转化，还有 16 个项目转化到了下一个临床阶段，实现了管线的持续导流效应。目前，公司服务项目覆盖的疾病领域和靶点非常多，包括小分子研发领域热门的 KRAS、PROTAC 等靶点，以及抗肿瘤、抗凝血、抗病毒等新一代潜在 Best in Class 项

目的机会，还有罕见病等相关的项目管线。截至去年底，公司活跃管线在全球临床管线占比约 4.5%，在中国临床管线的占比约 3%，提升空间仍然较大。另外，API 产品收入持续提升，2021 年，API 项目数 105 个，PV（工艺验证）项目 18 个，API 收入 2.9 亿，增速 55%。DS+DP、中国团队+J-STAR 持续协同服务，DS+DP 一体化项目有 13 个，J-STAR 向国内导流项目 60 个。

新业务方面，基因细胞治疗 CDMO 在 2021 年建立了端到端的能力，包括上游的质粒、病毒载体、非病毒载体、细胞治疗等。2021 年，基因细胞治疗 CDMO 订单客户数 20 家，实现收入客户数 12 家；订单项目 27 个，实现收入项目 18 个。截至 2021 年末，基因细胞治疗 CDMO 业务未执行在手订单 1.7 亿。2021 年，制剂 CDMO 新签订单 7,113 万元，实现收入 2,006 万元。当期实现收入项目 28 个，订单项目 32 个；当期实现收入客户 22 家，订单客户 24 家。

产能及研发通量布局方面，2021 年，公司长寿生产基地 109 车间投产，新增原料药 CDMO 产能约 186 立方米；公司收购宇阳药业 70% 股权，新增原料药 CDMO 产能约 580 立方米；公司启动上海研发中心的扩建项目，建筑面积 16,233 平方米，预计 2022 年第四季度投入使用；重庆制剂研发大楼投入使用，新增 2,850 平方米实验室；制剂重庆工厂一期项目启动建设，预计将于 2022 年第四季度投入使用。此外，博腾生物位于苏州桑田岛的基因细胞治疗 CDMO 生产基地预计于 2022 年投入使用。

组织和人才方面，2021 年末，公司员工总数达到 3,782 人，较上年末增加 1,147 人，增速达 44%；其中，研发技术团队

人数达到 1,201 人，增速达 68%。2021 年，公司持续通过“社招”和“校招”方式引入人才，其中，通过“社招”方式引入高级人才 55 人，通过“校招”方式引入约 200 人。2021 年，公司继续实施股权激励计划，这是公司连续第三年推出股权激励计划，确保人才吸引、激励与保留。

2022 年度经营计划

2022 年，对公司来说是机遇与挑战并存的一年。一方面，公司将紧紧抓住大订单的机会推动公司规模再上一个台阶，另一方面，面对大订单未来可能出现需求下滑的不确定性，公司会加大投入营销、研发等战略核心能力建设，加快新客户、新项目的引入，加快新业务的布局，加快下一代核心能力的建设，推动公司在新的更高平台上实现可持续稳健发展。

2022 年，我们的重点工作包括以下五个方面：（1）业务发展层面，我们会加快扩张小分子 CDMO 业务，加快布局基因细胞治疗能力建设，加快推进制剂能力的建设和落地；（2）核心能力层面，公司将加快投资端到端协同服务能力，大力投资技术平台，全面提升全球营销管理体系，持续经营提效、精细运行；（3）产能建设层面，2022 年，公司资本开支计划约 17 亿元，将主要投资于四大原料药 CDMO 产能扩建及提升、中美研发中心建设、制剂重庆工厂和基因细胞治疗的产能建设；（4）数智化层面，我们将以“智慧研发、智能工厂、智能化运营、数字营销”为核心抓手，推动数智化转型升级，打造下一代核心竞争力；（5）人才及组织层面，公司将加快管理和技术领军人物的引入，推进集团化、数字化、全球化的组织运营和管理。

三、管理层与投资者交流互动

Q1: 2021 年公司产能提升 65%，主要的新增产能是什么？前期公告的大订单对产能的占用情况？

A1: 2021 年新增产能主要为 2 个：1、6 月投产的 109 车间，新增 186 立方米产能；2、2021 年 9 月，收购的湖北宇阳并入公司体系，新增 580 立方米产能。由于宇阳药业 2021 年主要是在改造中，2021 年对公司业务贡献有限，我们预计随着宇阳药业车间在 2022 年陆续完成改造，主要的贡献会从 2022 年开始。与此同时，我们还有一些在建产能，包括长寿 301 车间，新增约 140 立方米产能，预计 2023 年第一季度投产；江西博腾 2 期项目，新增约 300 立方米产能，预计 2023 年底投产。2022 年，公司宣布收购凯惠药业 100% 股权，预计会新增中试产能约 70 立方米。除此之外，公司也在持续通过精益运营、工艺优化等举措，提升产能使用和产出效率。根据目前的测算，大订单在排产中占 25-30% 产能。

Q2: 公司如何看待大订单的持续性？

A2: 对于大订单以外的订单，我们会在不同市场增加 BD（商务拓展），比如欧洲市场、美国市场、中国市场都会引入 BD，我们希望今年做到 250 个新项目的引入。同时，我们会着力客户的服务模式升级，比如对于大客户，我们将结合客户产品开发的策略，提前投入研发资源，先进入管线当中，提高拿单的比例。同时，我们在国内也增加了几个新的特色服务团队承接需要快速交付的服务，并取得了突破，2021 年我们在 10 个工艺验证项目实现了订单的锁定，去年有一部分交付，也为未来商业化的交付奠定基础。

Q3: 基因细胞治疗 CDMO 新签订单 1.3 亿元，请从客户和项目类型的角度做一下拆分。

A3: 2021 年是博腾生物业务发展元年，取得了令人振奋的

1.3 亿元新签订单。客户主要是来自细胞治疗业务单元，细胞治疗订单主要来自于 IND 整包服务，我们从非临床的质粒样品、细胞、IND 申报、到临床批件的生产都有覆盖。同时，我们也打通了包括 UCAR-T、TCR-T、TIL 的在内的业务管线。

Q4: 2022 年第一季度收入、利润、利润率超预期，主要原因是什么？

A4: 公司第一季度在手订单强劲增长，前期收到的大订单也在报告期内陆续实现交付，所以可以看到我们一季度实现了历史最高的单季度收入。在收入增长的同时，一季度产品交付的结构当中，毛利在提升。

Q5: 公司新业务这两年发展比较快，投入也比较大，能否展望一下新业务亏损的趋势？

A5: 公司考虑到未来增长的曲线，希望公司能够持续保持超越行业平均水平的增速。2021 年，基因细胞和制剂的投入大幅度加大，往后看，随着大订单的战略机会，希望保证收入利润快速突破的同时，在战略能力，特别是基因细胞治疗方面的投入加大。根据总体的节奏，2022 年，会在基因细胞治疗和制剂方面投入更多资源支持新业务能力建设。随着能力建设的铺垫，在 2023 年及以后可以创造更多价值。

Q6: 能否展望一下新业务资源投放和团队构建能力的节奏？

A6: 博腾的制剂业务目前还在早期的投入期和积累期，所以我们未来 2-3 年主要方向是：（1）强化技术服务能力，建立更好的口碑；（2）尽快落地产能，释放交付能力；（3）不断积累研发项目。

博腾生物未来 2 年将继续加强在中国的产业化规模和运营系统的建设；推进海内外战略布局；持续在海内外招募商务、技术和管理人才。

Q7: 2021 年第四季度，CRO 业务增长非常快，同时应收账款增加了很多，去年毛利率和净利润率略有下降，而 2022 年第一季度利润率很高，可否分析一下季度之间波动的原因？

A7: 2021 年四季度我们实现了 10.75 亿的收入，所以去年公司有两个大的资产项目的变化，一个是存货，一个是应收账款。存货主要是随着订单的增长，公司的备货（在产品、产成品）都有一定的提升。公司去年第四季度大部分交付都在账期内，因此应收账款快速上升。季度间毛利率和净利率波动主要是由于季度间产品结构的变化导致。

Q8: 2021 年国内业务增长很快，从项目角度看，国内 NDA 或比较后期的项目有多少个？

Q8: 博腾小分子 CDMO 事业部有重庆、上海两个研发团队。从 2020 年底到现在，做中国业务的研发团队规模从 60-70 人发展到 150 人左右。从项目所处的阶段来看，还是以早期 IND 和后期 NDA 为主，去年实现 10 个左右 IND 项目的交付，工艺验证项目有 10 个项目进入执行阶段，由于工艺验证阶段项目周期比较长，所以实际只有一部分实现交付。今年，我们预计会有 20 个 IND 交付，还有在去年做了很多准备工作的项目进入工艺验证阶段，预计有 10 个工艺验证生产项目完成。

Q9: 基因细胞治疗 CDMO 的产能能否用利用率这样的指标来衡量？

A9: 目前桑田岛产业化基地仍在建设当中，我们内部根据团

队经验和行业情况会有一个关于利用率的衡量指标测算，具体的数据需要在产能到位之后再逐步分享。

Q10: 基因细胞治疗和制剂两个新业务，在技术和设备跟小分子有差异，在管理和运营、BD 推广等领域，新业务在方式方法和传统小分子方面有没有区别？有什么是进入这个领域之后发现以前的经验是不适用的？

A10: 无论是小分子的原料药、制剂还是基因细胞治疗，客户需求和满足客户需求的通用能力是一致的，但是技术能力是不一样的。在营销端，集团会建立体系化的能力，各个业务单元有销售能力，但是集团有整体的品牌团队。在能力上，除了技术能力，对我们的业务来说，很重要的是技术流程，我们会通过小分子多年的积累，快速为新业务赋能；第三个是更偏通用的中后台管理能力，比如财务模型、关键业务财务指标的管控点、人力资源模型等方面，都有高度的通用性。这也是博腾进入新业务相较于初创公司来说会有独一无二的优势。总体来看，新业务在业务规律上没有太多差异，更多的是不同细分市场有自己的特点，和业务类型没有本质的关系。

Q11: 2021 年汇率对公司的影响？2022 年预测汇率对公司的影响？

A11: 由于公司主要市场在海外，所以外汇管理对公司来说非常重要。公司主要采取的措施包括：第一，公司使用套期保值的方式，在商业化订单签订的时候进行套期保值，把订单外汇风险锁定。第二，是对小订单和 CRO 业务的订单做远期结汇，辅助套期保值，锁定外汇风险。此外，我们也在去年与一些客户探讨做年度汇率锁定的安排。但是，总体来说，如果人民币持续升值，对公司收入还是会有一定影响。

Q12: 怎么看待行业加大产能布局的情况?

A12: 对于原料药 CDMO 产能, 从两个维度来说, 一个是来自 CDMO 业内的扩张, 另一个是仿制药原料药企业转型进入 CDMO, 进行扩产。大家担心的是是否会出现产能过剩的情况。我个人的看法是, 我们要看到供需两端。CDMO 现在核心的市场来自创新药产业, 客户主要是跨国制药公司, 跨国制药公司的进入壁垒还是比较高的, 所以我个人认为来自仿制药企业对创新药供应链的压力并不大。另外, 从公司的角度来说, 产能的扩建是要匹配业务管线, 这也是 CDMO 非常重要的管理流程, 管理好“两端”, 做好外部机会和内部能力的匹配。如果从基因细胞治疗产能来说, 目前全球仍处于产能不足的状态, 产能需求高峰期还未到, 我们总体预判是到 2025 年, 随着商业化项目的增长, 需求会达到高峰期。

Q13: 如何看待海外市场竞争? 疫情对公司产品交付是否构成影响?

A13: 中国头部 CDMO 企业在疫情期间通过前端的研发和产能投入, 实现了快速和灵活的项目交付。从业务规模上, 今年有望成为全球头部的企业。目前上海地区疫情还是比较严峻, 对上海研发活动有一定影响, 但是我们在重庆、江西、湖北的工厂没有受到影响, 生产交付和出货都是正常的。

Q14: 公司对收购产能的改造目前进展到什么程度? 如何保证产能品质的一致性?

A14: 公司会针对不同业务类型的内部标准, 推进改造工作, 去年收购的宇阳的改造工作正有条不紊的推进, 今年下半年逐步改造完成, 明年产能全部释放。对凯惠工厂也是按照同样标准和节奏推进。

	<p>Q15: 公司从 2018 年低谷走出, 取得现在的业绩实属不易, 能否请董事长分享一下个人的感受?</p> <p>A15: 第一要感谢行业机遇。第二能取得现在的业绩是因为我们做对了一些事情。转型过程中我们对制药行业、CDMO 行业的发展规律做了思考洞察、迭代, 形成了 3 个增长飞轮, 3 个核心能力, 并在转型过程中持续提升管理团队认知, 识别底层规律。公司过去引进了一些优秀的人才, 在组织上、流程上、激励上持续匹配业务。我们相信只要聚焦正确的事情, 吸取 2018 年的经验教训, 公司就能实现更加健康的可持续发展。</p> <p>Q16: 今年运营层面效率提升计划?</p> <p>A16: 今年主要会在以下方面进行重点突破: (1) 数智化, 包括研发数智化、工厂数智化、运营数智化以及匹配的底层能力, 希望数智化赋能公司发展, 建立未来核心竞争力; (2) 流程和制度的重塑。经过几年的发展, 公司业务发生了比较大的变化, 我们会将流程再造、数字化作为重要的工作去推进; (3) 精益文化和体系建设。经过 2021 年的梳理, 我们在工艺、标准、事项都看到了很大提升, 精益体系和推进有很大的成果, 运营规则以及对内外的规范方面也在做协同, 希望通过数字化、标准化、线上化等举措, 给公司运营效率带来更大的提升。</p>
附件清单 (如有)	2021 年度业绩说明会演示文稿
日期	2022 年 3 月 28 日