

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：00420220429

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4月29日
地点	“进门财经”及“路演中”电话会议
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	<p>一、副总经理、财务负责人陈晖介绍公司 2022 年第一季度财务表现情况</p> <p>2022 年第一季度，公司实现营业收入 14.43 亿元，同比增长 166%。其中，原料药 CDMO 业务实现收入 14.33 亿元，同比增长 173%；制剂和基因细胞治疗两大新业务合计实现收入 943 万元，同比增长 955%。公司实现归母净利润 3.82 亿元，同比增长 333.53%；归母扣非净利润 3.81 亿元，同比增长 406.20%。扣除生物和制剂亏损影响后，一季度实现归母净利润 4.12 亿元，同比增长 292%。</p> <p>第一季度，公司毛利率为 48.94%，同比提升 8.6 个百分点；净利率 24.83%，同比提升 8.7 个百分点。期间费用 2.65 亿元，同比增长 93%，主要是由于公司规模持续扩大，员工从</p>

去年同期 2,845 人增加至今年的 4,158 人，投入增加，但费用率下降 6.2 个百分点，至 18.39%。此外，一季度客户回款良好，经营活动产生的现金流量净额 3.34 亿元，同比增长 839%。

分业务板块来看，原料药 CDMO 业务，大订单的交付带动 CMO 强劲增长；CRO 项目同比也实现快速增长。新业务方面，博腾生物一季度收入 785 万元，同比增长 953%。制剂 CDMO 一季度收入 157 万元，同比增长 969%，去年一季度只有 15 万。两块业务今年一季度新签订单约 3,542 万元。

一季度，公司各条业务线稳步推进，各项财务指标也是实现甚至是超过公司的预算目标，所以我们也会在接下来的几个季度，持续去夯实能力，完成我们的年度目标。

二、董事长、总经理居年丰介绍公司 2022 年第一季度经营情况

一季度面临复杂的外部环境，如外部战争、疫情和融资情况的影响，整体有利有弊，公司积极应对，保持了经营的持续性和业绩的增长。上海疫情给公司上海研发中心运营带来一定影响，我们及时采取措施，如积极与客户沟通，把一些项目转到其它研发中心，尽量减小对交付的影响。同时，公司在一季度接到重大订单，从公司角度来看，一方面将给公司带来强劲的现金流，支持公司整体业务发展；另一方面也有利于公司加强和大客户的关系，提升公司品牌。总体来看，外部经营环境的中长期趋势没变，公司一季度按既定计划有序推进各项工作。

第一季度，公司进一步拓展客户和项目管线。尤其是 API 和

NDA 的产品管线继续实现快速发展。一季度 API 项目数 56 个，同比增长 40%，NDA 相关的项目也在快速增长。GCT 业务收获新一代细胞治疗项目的机会，目前订单进展顺利。

产能方面，公司一季度宣布收购凯惠药业，突破 CRO 产能瓶颈，有助于新业务开展，支持公司往上游早期业务发展的策略。

同时，公司也在按计划推进新能力建设，包括小分子业务的合成大分子能力、制剂板块的高活、以及基因细胞治疗领域的 AAV、mRNA、溶瘤病毒以及检测服务。

公司也在持续加强核心岗位人才的引入，比如研发技术和生产体系，截至一季度末，员工总数同比增长 46%；公司在欧美地区引进多位 BD，支持公司在全球市场的业务开展。

四月，公司还完成了董事会和高管的换届工作，董事会成员背景更加多元化，希望能借助专业化的背景助力公司发展。高管团队除了陈晖总的加入，公司也会持续提升中后台的管理能力，推进集团组织转型，赋能业务发展。

公司会在既定的战略下，进一步围绕三个增长飞轮，持续提升客户体验，扩大客户及项目管线，推进产能建设；加强三个核心能力建设，包括全球化端到端的服务能力，技术平台能力和卓越运营能力。坚持把正确的事做对，让公司保持健康可持续的发展。

三、与投资者交流互动

Q1：公司新签订单的客户情况和临床阶段。

A1: 公司在欧洲和美国各引进了 2 名 BD，一季度新客户的增加主要体现在国内和美国市场。临床阶段的新订单有三分之二来自美国，比去年同期增加更多，保持稳定的趋势。

Q2: 公司一季度 CRO 业务情况。

A2: CRO 项目收入基本稳定，有些临床二期项目的发货周期有季度性的波动，公司更关注项目早期管线建设，希望获得更多新分子，发挥漏斗效应，为临床后期和商业化阶段导流，因此项目数量要比当期产生的收入重要。

Q3: 大订单对产能影响以及公司新的产能需求预期。

A3: 大订单占用产能约 30%，公司自去年开始积极提升产能，109 车间投产，收购宇阳药业，并启动长寿工厂 301 车间和江西博腾二期项目建设，收购凯惠药业等。此外，公司在内部持续推进精益运营，从一季度的运行情况来看，江西博腾产能利用率较为饱和，长寿基地还有产能余量承接订单。

Q4: 公司 GCT 业务的全年规划及项目推进阶段。

A4: 首要目标要实现海外市场突破，承接海外客户订单；此外，我们也计划启动海外实验室能力建设，为客户提供本地化研发和非 GMP 生产服务，并逐步实现向国内的业务引流。从业务拓展层面，需要持续扩大客户和项目池，进一步加强公司在国内细胞治疗领域的领先地位；此外，持续发展新的服务能力，然后通过这些服务能力获得订单，让能力和客户订单逐渐实现良性循环；第三，通过在建的桑田岛二期项目，公司将具备更大规模的临床和商业化生产项目承接能力。公司现在服务的项目均来自国内客户，主要以 IND 之前的项目为主，我们也会持续跟踪，随着前期管线的不断积累，后

续会有项目陆续进入下一个阶段。

Q5: 公司对今明两年净利率的预期。

A5: 大订单的交付有助于提升公司综合产能利用率并分摊整体费用, 对今年的净利率有积极影响。公司在明年会持续拓展业务, 加强 BD 团队建设, 在内部做好精益运营, 提高产能利用率, 保持良好的利润率水平。

Q6: 公司产能增加后的固定资产周转率水平。

A6: 公司最大的固定资产投入还是在原料药 CDMO 板块。目前江西基地的产能利用率约 90%, 长寿基地 65%-70%, 还有提升空间; 新业务还在资本投入期, 制剂和 GCT 业务的产能利用率标准和小分子业务也不同, 商业化产能年底投用后, 可能会对固定资产周转率有一定影响。公司会对新建产能做综合评估, 并预留一定空间, 根据业务需要做灵活配置。

Q7: 疫情防控会不会影响研发费用投入和全年利润率。

A7: 上海疫情对各个行业都产生了一定影响。公司在上海有研发中心, 同时收购凯惠的整合工作也在积极推进, 这些工作确实受一些影响。我们会把一些紧急需要交付的项目及时转移到重庆来实施。尽管部分研发人员不能到实验室、工厂开展工作, 公司在内部开展了很多培训以提升员工技能。利润率方面, 公司会兼顾盈利和投入, 保持利润率在市场的竞争力。

Q8: 大订单的交付周期。

A8: 根据订单约定, 预计今年完成交付。

Q9: 运输成本上涨和汇率波动对公司的影响。

	<p>A9: 自疫情以来, 运输费用受疫情影响均有所波动, 但运输成本占收入比例相对较低, 对行业利润没有大的压力。汇率在四月波动较大, 人民币贬值对出口业务为主的企业不是坏事, 对利润端有正向的影响。</p> <p>Q10: 公司今年的资本开支计划。</p> <p>A10: 公司全年资本开支计划约 17 亿元, 会根据业务进展和实际需求做相应调整。</p> <p>Q11: 明年有没有新的大项目填补产能空缺? 对毛利率是否有影响?</p> <p>A11: 大订单的规模对 CDMO 行业所有公司来说都是历史少见的。公司前期储备的一些新项目已经发展到临床后期, 正在密切关注管线进展情况。在假设没有大订单的情况下, 公司也会积极采取措施, 如通过不断引入高附加值的项目, 加快新业务板块建设, 项目内部导流等, 不断提升盈利能力。</p> <p>Q12: 公司今年的人员扩张计划。</p> <p>A12: 截至一季度末, 公司员工总数已达 4,158 人。今年底预计突破 5,000 人, 公司在人员能力和数量上都会持续提升。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2022 年 4 月 29 日