

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：00820220821

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8月21日
地点	“进门财经”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 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 年上半年财务表现情况</p> <p>内容详见本次交流附件-2022 年半年度业绩说明会演示文稿第一板块。</p> <p>二、董事长、总经理居年丰介绍公司 2022 上半年经营情况</p> <p>首先从四个方面介绍上半年的情况。第一，对于大订单的认知，除了业绩贡献，还有客户满意度、品牌影响力。第二、四、五月上海疫情期间，新项目引入受到一些影响，但是随着 6 月复工复产，我们加快新管线的开发，总体来说上半年还是保持了项目管线和客户管线可持续、健康的增长。第三、我们持续按照年初的计划，推进新产能、新能力建设：几个重要的建设项目有序推进中，包括原料药产能、研发中心，制剂工厂、基因细胞</p>

治疗商业化产能等；在新能力方面也有比较好的进展，包括合成大分子、快速交付、分子砌块等服务，也引入了这个行业优秀的领军人物；在人才方面，完成新一届高管团队的换届工作，同时引入了优秀的中层人员，包括 33 位总监级的管理、研发技术、BD 人员，进一步提升人才密度，为公司下一阶段发展打下良好基础；在基因细胞治疗业务层面，上半年总体业务顺利开展，继续保持了细胞治疗在国内的领先优势，同时也在进一步拓展其他业务服务和能力，包括 mRNA、溶瘤病毒、Testing 服务，团队能力也在持续建设中。第四、我们坚信数字化是重构 CDMO 核心能力的重要变量之一，也是重构产业结构的一个重要变量。我们持续从智慧研发、智能工厂、数智化项目运营、数字营销 4 个方面投入，推进公司数字化变革。

关于下半年的工作思路，我们会继续抓住已经建立的品牌影响力，抓好新一轮生物技术和信息技术革命以及全球供应链的 2 个重要外部机遇，从以下几个方面开展工作。第一、持续加大营销投入，尤其是提升北美市场的覆盖率和渗透率，提升小分子领域的市场份额。第二、保持战略重点业务的投入，包括早期 CMC 能力，DS-DP 一体化服务能力，全球一体化研发生产服务能力，小核酸、ADC、基因细胞治疗等新业务能力以及数字化能力，抓住下一波行业增长机会。第三、在既定战略基础上，我们也希望以建设上海第二总部为契机，加快人才的获取速度，建立强大的管理团队和专家团队；同时积极建设集团化、全球化运营，以及以数字化为核心的组织转型，支持公司未来几年战略目标的实现。

三、管理层与投资者交流互动

Q1: 国内和全球市场的订单价格情况。

A1: 国内市场主打的是 API 业务。从项目单价来看，随着项目

难度和分子复杂度的增加，单价比以往有提升。全球市场早期项目的差别不大，后期项目需要从分子复杂度、工艺复杂度、GMP 步骤数等而定。

Q2: 今年四五月遇到疫情，能否介绍一下市场询单的情况？

A2: 从博腾的情况来看，因为我们市场份额在全球来看还是比较低的，今年在上半年疫情的影响下，公司询盘总数还是有 30% 的增长。

Q3: 基因细胞治疗业务盈亏平衡规划？

A3: 盈亏平衡取决于对未来发展的判断和投资节奏，如果需要持续加大前期在技术能力和产能的投入，盈亏平衡的周期肯定会更长一些，所以更多的是一个战略选择的问题。从当前规划来看，我们希望在 2024-2025 年这个周期实现盈亏平衡。

Q4: 今年上半年，公司设备覆盖率是 69%，未来还有无提升空间，如何实现？

A4: 上半年设备覆盖率主要有以下方面情况：长寿工厂 110 车间大修影响约 50 天；湖北宇阳工厂上半年陆续完成 300m³ 的产能改造，但综合设备覆盖率较低；江西工厂整体覆盖率比较高。所以三个工厂设备覆盖率存在不太均衡的分布，综合设备覆盖率是 69%。由于我们这个行业产能一般不会是持续的满负荷状态，需要预留新项目的引入空间，所以下半年，我们也会持续加大管线建设，扩大服务范围，做好产能和项目的动态匹配。

Q5: 公司是从生产往前端 CMC 发展，与从实验室 CRO 往 CDMO 的公司相比，有没有差异？我们的后端有什么优势？

A5: 前端和后端的差异是比较大的，前端要求快速交付、化学要强，客单价较小；后端是我们的传统强项，对于我们来说就

是要再加强 2 个核心能力：数字化对后端能力的提升，包括可靠性和效率；全球化布局。

Q6: CRO 业务规划。

A6: 公司持续加大研发技术投入布局，同时加强管线建设。因为博腾是从 CMO 开始往前端 CRO 做，所以一开始可能和同行比有一些差距，但是这几年转型以来，市场对我们的印象已经在发生变化，这也离不开我们持续在工艺研发、技术平台建设、人才引入等方面的投入。今年，我们还成立快速交付团队，这些项目订单可能更小，但是能够为后面进行持续的引流，扩大项目漏斗。

Q7: 公司的产能规划。

A7: 去年 9 月收购的湖北宇阳，因为原来不是做 CDMO 的产能，所以我们持续在做改造，满足 CDMO 项目要求。今年收购凯惠药业，是为了补充 CRO 产能，预计明年生产车间能投入使用，实验室在第四季度投入使用。长寿 301 车间预计明年上半年建成。

Q8: 公司研发投入持续在加大，主要投向领域是哪些？

A8: 截至二季度末，公司研发技术人员 1491 人，主要在合成、分析、技术平台以及新服务团队上增长。在技术方向上，博腾在结晶、流体化学、酶催化、SFC 等都在重点投入布局。我们的投入主要围绕绿色化学以及当下全球新技术方向领域，以更好满足客户未来的项目需求。

Q9: 今年第二季度毛利率同比环比均提升较大，未来，如果大订单需求减少或者没有，公司毛利率的水平如何？

A9: 二季度毛利率的增长主要来自大订单交付和汇率正向影

响。如果未来大订单需求减少或者没有，我们预计未来毛利率会回到此前的一个常态水平。

Q10: 公司计划在斯洛文尼亚研发生产基地的建设规划？大分子和小分子占比如何？

A10: 斯洛文尼亚基地是7月获得董事会批准，主要定位于临床早期的项目，未来如果客户有进一步需求，可以拓展商业化产能。目前我们的大分子主要是合成大分子，包括多肽、小核酸、ADC的Linker等，目前来看这一块相对小分子体量较小，但增速比较快。

Q11: 客户是否希望我们在海外建设产能？

A11: 在疫情前就有客户提出过，希望能够更加平衡，但这是一个慢变量，不是短期一两年就会有重大影响。

Q12: 近期四川、重庆限电对公司业务影响？

A12: 重庆限电是保民生，公司会积极配合。因为公司运营比较灵活，有多个场地，所以对业务影响可控。

Q13: 上半年存货增长明显，是否大订单主要在上半年和第三季度交付？

A13: 生产和交付是两个维度。我们也披露了交付时间，但是具体的交付节奏需要根据与客户实际沟通情况而定。

Q14: 在行业都在扩大产能、大订单未来需求不确定的情况，能否展望下半年和明年产能利用率的情况？未来是否会出现产能过剩的情况？

A14: 大订单对于我们的产能占用约30%，产能扩建也没有想象的那么快。从过去几年来看，头部CDMO增速均在30%以上，

	<p>快于全球水平。我们未来会根据管线和市场情况进行投资，保持合理的投资节奏。</p> <p>Q15: 中国小分子 CDMO 在全球的市场份额有多少？未来能够提升到多少？</p> <p>A15: 这个行业是非常分散的，所以从市场份额来看没有一个特别准确的数据，但是管线数的占比会比市场份额更高。中国头部企业竞争力在持续提升，我们的市场占有率比较低，所以预计还有 2-3 倍的空间。</p> <p>Q16: 欧洲竞争对手面对通货膨胀，是否有利于国内企业？</p> <p>A16: 目前没有看到太大的影响。因为欧洲成本一直比国内高，创新药产业链可靠性是第一位。所以当客户把项目放在欧洲的时候，多半是从供应链安全角度，不会是成本。但长期从 5-10 年的维度来看，供应链安全性的比重在提升，所以欧美的市场份额有可能会增加。</p> <p>Q17: AAV 昆虫细胞系统建设进展？</p> <p>A17: AAV 昆虫细胞的能力还在建设阶段，因为我们的产能要等桑田岛二期建设完成才能释放出来，一开始是不支持 AAV，主要聚焦在细胞和慢病毒的生产。这个技术是非常前沿有挑战的，目前我们在滴度指标做得比较好，但是在空壳率指标还有提升空间，目前也在和 Sander 做联合技术攻关，希望年底能够完成。</p>
附件清单（如有）	2022 年半年度业绩说明会演示文稿
日期	2022 年 8 月 21 日