

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：00920221026

| | |
|---------------|---|
| 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 | 海通证券：余文心、周航 长江证券：郭心驰 申万宏源证券：王道 天风证券：贺晓晗 线上投资者约 160 人 |
| 时间 | 2022 年 10 月 26 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 | 一、副总经理、财务负责人陈晖介绍公司 2022 年前三季度财务表现情况 介绍公司前三季度营业收入、净利润、资产周转等情况。具体内容详见本次交流附件-2022 年第三季度业绩说明会演示文稿第一板块。 二、董事长、总经理居年丰介绍公司 2022 年前三季度经营情况 主要介绍前三季度市场开拓、能力建设等情况，具体内容详见本次交流附件-2022 年第三季度业绩说明会演示文稿第二板块。 |

三、管理层与投资者交流互动

Q1: 能否介绍一下海外市场开拓情况?

A1: 目前, 我们投入了大量前端的市场开拓和 marketing 的资源, 包括 BD 引入和市场开拓, 近期我们的管理团队也去到北美和欧洲, 与当地的团队一起, 与客户做沟通和交流。公司在过去已经积累了不错的能力和口碑, 所以我们对客户的持续拓展有信心。

Q2: 公司对于两块新业务盈亏平衡的规划预期是什么样的?

A2: 基因细胞治疗领域是一个相对较新的领域, 相关技术还处于变化和发展的阶段, 所以为了保持在技术上的领先优势, 公司也在持续做投入。随着项目订单的持续引入和交付, 我们希望未来会有一个收窄的趋势。对于制剂业务来说, 我们也是才投入两年多的时间。近期, 重庆制剂工厂刚刚完成建设, 现在处于相关设备的验证阶段, 由于是一个全新的工厂, 也需要经过相关客户和药监部门的审计, 所以我们预计制剂工厂产能需要一定爬坡周期。除此以外, 我们也在加大制剂技术平台的投入, 我们相信这个技术平台未来能够成为我们在制剂领域的核心竞争力, 为我们获取订单打下基础, 所以我们预计制剂业务在明年仍会处于亏损的阶段。

Q3: 第三季度基因细胞治疗 CDMO 新签订单的增速略有放缓的原因是什么?

A3: 前三季度, 基因细胞治疗 CDMO 新签订单同比增长约 3%, 但是从在谈的订单情况来看还是不错的, 所以更多的是签单节奏在季度间波动的影响。

Q4: 第三季度, 公司费用率提升较大, 尤其是管理费用和研发费用, 请问是什么原因?

A4: 销售费用的增长与营业收入和订单的增长有较强关联性，包括 BD 的销售提成以及 marketing 费用提升等。管理费用方面，主要是由于今年持续补充关键管理岗位的能力、股权激励费用摊销、以及收购凯惠药业等导致。研发费用的增长主要是由于研发人员增长以及公司在技术平台的持续投入，包括制剂和基因细胞治疗两个业务板块的研发投入增加。

Q5: 能否介绍一下公司小分子产能规划以及常规业务利润率的情况？

A5: 明年投用的主要包括今年收购的凯惠药业中试车间、在建的 301 车间以及湖北宇阳的改造等产能。净利润率与毛利率以及费用率是相关的。如演示文稿所示，公司净利率在过去还是保持了一个相对稳定的趋势。

Q6: 目前公司服务的项目数非常多，但是如果是很多早期项目的话，如何支持未来的增长？

A6: 首先，公司还是坚持长期主义，因为公司从 2017 年到 2020 年这个过程，项目也是从小到大慢慢培育的。我们现在要做的，就是建能力，做更大的流量，做更好的转化率，陪着项目从早期到后期逐步转化。另外，无论是早期项目还是后期项目，我们的绝对值都是在增长的，我们也相信我们在后期项目的能力和口碑是有竞争力的，我们也会持续引入新的后期项目。

Q7: 能否介绍一下公司制剂事业部的业务规划？

A7: 我们仍持续在做制剂事业部业务的规划。目前来看，我们规划的核心方向是进入难仿药市场。我们认为未来十年，难仿药市场依然是一个不错的市场，增速也不低，尤其在一些细分领域里，对于能力的要求和我们的能力匹配度比较高。

| | |
|-----------|---|
| | <p>Q8: 当前欧洲能源危机叠加通胀, 是否有很多客户把供应链加速向国内转移的趋势?</p> <p>A8: 欧洲能源危机的情况, 短期来看, 可能对海外客户有一些干扰或者不确定性。但从供应链的安全性等角度来看, 客户还是希望有欧美的布局。所以综合下来, 目前并没有看到因为这两个因素导致的客户供应链加速转移。</p> <p>Q9: 大订单生产完后, 是否存在客户取消订单无法确认收入的风险?</p> <p>A9: 我们与客户的商业条款中有相应的约束机制的。从目前的情况来看, 在完成生产后, 订单取消带来的收入无法确认的可能性较小。</p> |
| 附件清单 (如有) | 2022 年第三季度业绩说明会演示文稿 |
| 日期 | 2022 年 10 月 26 日 |