

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：00320230422

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	通过“进门财经”和“路演中”参与互动的投资者
时间	2023年4月22日
地点	“进门财经”和“路演中”平台
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>公司与投资者交流情况如下：</p> <p>Q1：今年以来，CDMO 行业市场格局和去年下半年相比有发生变化吗？</p> <p>A1：从全球小分子原料药 CDMO 的竞争格局来看，没有发生太大的变化，因为海外市场并不是价格驱动的市场。对于中国市场来说，随着产能的释放，竞争可能会相对激烈一些。</p> <p>Q2：大订单是否已经交付完毕？</p> <p>A2：2023 年第一季度，我们完成了部分大订单的交付，还剩部分待交付。</p> <p>Q3：在和海外市场的交流过程中，对行业发展趋势有什么判断？</p>

A3: 公司在年度业绩交流会的时候也提到过，第一，国际政治的影响会让一部分客户更好地来管理全球供应链的风险，会更好做好东方和西方之间的平衡。我们的判断并不是说国外的客户不再使用中国的供应链，而是说他们会更加平衡好这个风险。对公司来说，如果我们不进行全球化的布局，那就会失去机会。如果我们做好了全球化的布局，可能就是一个新的增长机会，所以这当中既是挑战也是机会。相对而言，我们在美国、欧洲已经有一定的布局，所以我们会进一步加快公司的全球化，让最大的变量对业务的负面影响最小，同时把它变成公司增长的新机会。第二是融资环境，融资是一个周期性的、短期的影响。短期内，主要是对 **Biotech** 的影响，但我们也发现，好的项目/公司还是能顺利进行融资。

Q4: API 业务今年一季度收入增长 29%，项目数也增长近 30%，API 的产能布局如何？

A4: 我们在重庆长寿工厂有 API 产能，重庆水土研发有 GMP 实验室，去年收购的凯惠工厂也有 API 中试产能。总体来说，我们会提前做产能规划和储备以满足未来市场增长需求。

Q5: CGT 一季度的客户数增长比较快，是国内客户驱动还是海外客户？

A5: 主要是国内客户。

Q6: 今年如何规划人员数量和费用？如何看待人员产出效率？

A6: 过去几年人员增长主要是公司在投资建设新能力，比如收购凯惠药业和宇阳药业，布局 CGT、制剂、合成大分子、ADC 等。今年预计在抗体、ADC 这一块会继续增加人员，凯惠、制剂的人员基本能够满足当前的需求，所以会有少量增加，但增幅不会像之前那么高；成熟的小分子原料药 CDMO 业务会保持

相对稳定。在降本增效方面，我们今年启动了几个降本增效的项目，如研发端效率提升项目、通过灯塔工厂建设提升生产效率项目等，同时我们还识别了约 40 个重要产品来提升生产效率，进而提升毛利率水平。

Q7: 抗体业务和 ADC 领域，我们的优势是什么？是否有商业化的规划？

A7: 关于 ADC 业务，我们是经过了前期充分的市场调研。从我们的优势来看，因为 ADC 包括了化学和生物两部分，而我们已有的小分子能力如高活等已经有所匹配，最终我们将形成一体化、端到端的能力优势。此外，我们将匹配国际标准，支持客户中美双报。第三，我们将建立一些特色技术能力，主要跟偶联相关，并进一步提升 Linker（连接子）、Payload（有效载荷）等的技术能力。前期主要布局在研发阶段，后面会根据业务进展推进商业化建设。

Q8: 公司管理层具有战略前瞻性的视野，包括此前收购的 J-STAR 以及布局细胞基因治疗业务，在当前的宏观环境挑战下，公司是否也发现了一些新的机会？

A8: 任何的变化，如果有所准备就是机会。对我们来说，最核心的是加快在欧美的能力建设，进一步调整我们国际化的能力，做好市场拓展和营销策略的调整，在新的环境下，能够以更有效的方式去赢得客户。

Q9: 营销策略调整主要指哪些？

A9: 是指整个营销组织和系统的提升。因为现在客户的需求也会随着市场环境发生变化，所以我们也是跟着市场的变化来做一些变革。

	<p>Q10: 如何看待当前 CGT CDMO 行业, CGT 一直是在波动中发展, 我们对未来博腾生物的增长驱动如何判断?</p> <p>A10: CGT 短期波动主要与融资相关, 并不是与需求相关。因为 CGT 的发展核心还是需求推动, 特别是肿瘤领域的需求是巨大的。同时, 科学技术的发展是推动产业发展最关键的因素, CGT 依然是制药行业最前沿的创新的创新的空间。当然, 当下还有几个需要突破的领域, 比如实体瘤、细胞治疗的成本、安全性、脱靶问题等。对于博腾生物来说, 目前收入主要来自国内市场, 海外市场还有增长空间。</p> <p>Q11: 斯洛文尼亚工厂的建设进度如何?</p> <p>A11: 我们希望在今年三季度有实验室的能力释放。其他生产能力建设目前还在工程设计阶段, 国内的工程师团队已经到斯洛文尼亚开展工作, 目前按照计划推进。</p> <p>Q12: 海外大药企的外包率还有多大的提升空间?</p> <p>A12: 从行业来看, 目前海外大药企的外包率比较高。但对于博腾来说, 我们的市占率还有较大的提升空间。大客户的业务开发是一个持续的过程, 时间周期较长。我们有一些大客户的合作关系已经到了关键阶段, 但是业务体量还没有完全体现出来; 还有一些大客户我们才刚刚进入其供应链, 且部分项目处于早期阶段, 对我们来说都还有较大的提升空间。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2023 年 4 月 22 日