

博济医药科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（投资者电话交流会）
参与单位名称及人员姓名	嘉实基金、国联证券、诚盛投资、瀚亚、中邮证券、淡水泉、宽潭资本、上海伯兄、鸿运基金、玖鹏资产、野村资管、华夏久盈、北京信复创、海通证券、华创证券、方正证券、中加基金、汇添富基金、南华基金、中金公司、平安养老、泓澄投资、方正证券、亚太财保、华安证券、国信证券、国联人寿、开源证券、盘京投资、光大证券、聚劲投资、招商基金、哲云投资、民生证券、信达证券、中信建投、国盛证券、健顺投资、合众资产、宏鼎投资、天弘基金、景泰利丰、兴业证券、红土创新、于翼资产、华福证券、柏瑞基金、富国基金、博道基金、东方证券、华商基金、中科沃土、谦心投资、高菁私募、汐泰投资、中信资管、海富通基金、相聚资本、景顺长城、上海伯驹、九泰基金、国寿资产、高毅资产、工银国际、中天汇富、中再资产等
时间	2023年4月25日（星期二）
地点	广州
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：王廷春 副总经理：韩宇萍 副总经理、财务总监：欧秀清 副总经理、董事会秘书：韦芳群
投资者关系活	1、管理层介绍公司经营情况

动主要内容	<p>2、交流互动环节：</p> <p>问题 1：请问公司 2023 年一季度营业收入的结构是怎样的？中药研发相关服务的收入如何？</p> <p>答：公司 2023 年一季度营收约 1.03 亿元，同比增长 39.25%，其中临床研究服务收入占比约 70%，临床前研究服务占比约 15%，其他咨询服务占比 10%左右。一季度，中药研发相关服务收入约 1,200 万元。</p> <p>问题 2：公司预计 2023 年中药研发服务的新增订单和营业收入大约有多少？</p> <p>答：公司 2023 年一季度新增的中药研发服务订单近 6,000 万，同比增长 86%，结合目前中药服务的询单情况，预计今年公司中药研发服务的订单能够突破 2 亿元，中药营业收入目标 8000 万左右。</p> <p>问题 3：目前公司对今年新增订单预期 50%增速的目标会有所调整吗？</p> <p>答：没有调整，公司一直在朝着这个目标努力，公司对达成 2023 年新增订单的目标很有信心。</p> <p>问题 4：公司预计 2023 年的毛利率和净利率约有多少？公司预计未来达到怎样的规模？</p> <p>答：公司希望 2023 年净利润率能达到 10% 以上，营业收入同比增长 30% 以上，希望 2025 年公司营业收入达到 10 亿元以上。</p> <p>问题 5：请问公司 2022 年临床前研究服务的毛利率下降以及 2022 年临床前服务合同增长速度较快的原因是？</p> <p>答：公司 2022 年临床前研究服务毛利率下降主要由于该业务版块员工数量增加，人工成本增加以及机器设备折旧增加，导致毛利率下降。</p> <p>公司 2022 年新增临床前研究服务合同约 1.44 亿元，同比增长 129.03%，主要由于：1、公司临床前服务的药学研究能力、药物评价能力都有所提升；2、公司调整了临床前和临床的商务团队结构，使公司临床前服务和临床服务之间的协同性有所提升；3、公司临</p>
-------	--

床前研发的人员也积极配合商务团队与客户洽谈。因此 2022 年公司临床前服务合同增长速度较快。

问题 6：一季度公司的中药研发服务订单是超预期的，请问公司对中药的订单目标是否有所调整？

答：公司制定的 2023 年中药研发服务整体订单目标为 1.5 亿元左右，结合一季度订单完成情况以及当前客户的询单情况，公司预计订单金额会比原计划有所提高，预计今年公司中药研发服务项目的订单能够突破 2 亿元。

问题 7：公司预计 2023 年临床业务和临床前业务的增速如何？

答：在公司业务正常开展的情况下，预计 2023 年临床前业务能有 30% 以上的增速，临床业务的增速会更高，预计增速 40% 以上。

问题 8：公司 2023 年一季度新增订单的结构是怎样的？中药《专门规定》对中药项目订单是否有促进作用？

答：公司 2023 年一季度新增订单 1.69 亿元，按业务类型分，临床服务占比约 75%，临床前服务占比约 15%，其他咨询服务占比约 10%。从药品分类来看，化药、生物制品约占比约 55%，中药占比约 35%，其余医疗器械占比约 10%。《专门规定》的出台，提升了中药企业的研发热情，客户询单比较积极，公司也在积极与客户沟通，并于部分客户签署了战略合作协议。

问题 9：近年来中药研发的市场关注度非常高，目前公司是否有感受到明显的行业竞争压力？

答：参与中药研发的 CRO 公司，需要中药背景的专业人才、成熟的中药研发 CRO 服务体系、中药研发的机器设备、丰富的中药研发项目经验以及与中医临床实验机构良好的合作关系，这些都不是短时间内可以完成的。公司在中药研发方面有一定先发优势，市场竞争是存在的，但目前还没有感受到明显的正面竞争。

问题 10：公司 2023 年员工扩张主要在哪方面的业务？公司预计员工扩张是否会对人均产值或毛利率产生影响？

答：公司今年新增员工总体目标在 300 人左右，主要集中在临

床业务，其次是临床前业务，主要满足公司新增订单及项目的需求，预计今年的人均产值较 2022 年会有所上升。

问题 11：请问目前公司 CDMO 业务发展情况如何？

答：CDMO 业务由公司控股子公司科技园公司运营，目前科技园公司已建成口服固体车间、滴眼液生车间，化学原料药车间、中药提取车间等。2022 年，公司申报了 8 个品种（其中有 3 个品种是自研项目）的注册资料，截至目前已全部完成现场检查，未来将陆续获得生产批文，待上述品种获得生产批文，公司 CDMO 产能将得到释放，2023 年科技园公司预计还会申报 10 个品种。此外，科技园公司还兼具“孵化器”功能，总建筑面积约 10 万平方米，预计未来能引进超过 100 家生物医药企业入驻，并与公司的新药研发业务产生协同效应。

问题 12：公司近几年还能保持快速增长的原因是什么？

答：主要有几个方面的因素：公司完成区域化商务布局，从仅有广州总部商务中心拓展到全国五大区域 6 个小组，在全国范围内进行潜在客户的深耕细作；随着公司业务订单的增加，技术支持团队和运营团队逐步引进并且配备到位；中药板块去年开始独立运营并计划大力发展；近几年通过临床试验帮助客户获得证书的项目越来越多，客户的认可度不断提升。

问题 13：请问公司 2023 年第一季度新增订单同比有所下降的原因是？

答：公司 2023 年一季度新增订单 1.69 亿元，较上年同期有所减少，主要是部分在谈项目的进度有所放缓，合同签署过程比预期要长，但公司对完成年度订单目标还是很有信心。

问题 14：在中药 CRO 的市场中，公司的市场份额大概是多少？

答：除了博济医药，目前上市公司中暂未查询到相关公司有提供中药 CRO 服务，未上市的 CRO 企业相关数据资料也无法获悉，所以暂无法获得较为准确的市场占有率。但从另一个角度看，中药临床研究的大项目通常采取竞标形式，参投标一般有 5-10 家 CRO

	<p>公司参与，根据公司统计，公司参与竞标的中药项目中，中标率约为 30%。</p> <p>问题 15: 公司预计未来中药研发服务业务占比公司营收的比例会有所上升吗?</p> <p>答: 2021 年公司专门成立杏林中医药公司独立运营公司中药业务，前期做了大量市场调研相关工作，并制定了明确的发展方向和目标，公司预计未来中药 CRO 业务的增长速度比公司整体 CRO 业务的增速快。本次《专门规定》出台，对中药 CRO 也带来了新的发展机会，公司也将根据《专门规定》，及时调整公司相关策略和布局，把握机会，更好地发展公司中药研发 CRO 业务。</p> <p>问题 16: 请问公司中药订单中创新药、同名同方药的占比情况如何?</p> <p>答: 公司 2022 年及 2023 年第一季度签署的中药项目订单中，中药创新药占比 85% 左右，暂无同名同方药，公司自研项目中有同名同方药项目。</p> <p>问题 17: 目前市场是比较关注院内制剂的研发，院内制剂开发是否会给 CRO 带来订单?</p> <p>答: 《专门规定》明确院内制剂如果有规范的人用经验资料可以替代探索性的 II 期临床研究，目前中药企业和研究单位开发院内制剂的积极性非常高，有些地方政府在积极推进院内制剂的转化，并出台相应的支持政策，公司也有参与部分项目的评估。今年一季度，公司还与广东省新黄埔中医药联合创新研究院合作成立了“中药新药筛选评估与转化平台、临床研究中心”，也在积极筛选好的院内制剂进行转化，一季度公司也承接了两个院内制剂的转化开发服务。院内制剂转化为中药新药，需要完成临床前药学、药理毒理试验，II 期临床试验（部分可以通过人用经验收集代替），III 期临床试验，一定会为中药 CRO 带来订单。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>