

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：00420230820

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8月20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：近两年的融资环境对CXO行业产生了一定影响，目前CXO行业景气度是否已经企稳，预计下半年和明年的整体趋势如何？</p> <p>A1：融资环境主要会对生物科技公司（Biotech）产生影响，对大型制药公司（Big Pharma）的影响相对较小。总体来说，下半年到明年有望看到好转。</p> <p>Q2：看到二季度利润率出现了一些波动，具体是哪些方面对利润端产生影响？</p> <p>A2：近两年公司新建和收购扩充产能，新业务、新技术方面的持续投入，以及人员规模增加等，都会对利润端带来影响，公司也在积极采取主动措施，做开源节流和变革，来减少利润端</p>

的压力，同时为下一阶段的发展打下基础。

**Q3:** 小分子 CDMO 业务询盘数增加较多，询盘转化率方面是否有发生变化？

**A3:** 目前市场竞争相对较激烈，我们通过建设 BD 团队等方式积极主动地去获取更多业务。中国区的询盘数量增幅较大，主要来自 Biotech 的订单，以临床早期业务为主，单个项目金额相对较小。目前来看，询盘转化率较为平稳。

**Q4:** 公司是出于什么考虑在目前的时间点加大 ESG 的管理？

**A4:** 今年公司把 ESG 作为比较重要的策略在推进，是我们结合客户、资本市场以及其他利益相关方，认知到 ESG 对于公司未来长远发展的重要性和必要性。特别是大客户将 ESG 作为其重要的优先级考虑事项，加大对其供应链的 ESG 管理，我们作为客户的合作伙伴，如何帮忙客户实现他们战略的成功，也是我们必须去研究的。因此从今年年初开始，我们从搭建 ESG 治理架构、梳理实质性议题、制定中长期目标、短期策略及具体行动计划等方面，去完善 ESG 管理。

**Q5:** 新业务方面的竞争优势主要体现在哪些方面？

**A5:** 制剂 CDMO 方面，我们采用了 API+制剂一体化的策略，在客户层面，与小分子 API 有协同。客户对于我们的工作模式、项目管理模式、交付等都比较熟悉并建立了一定信任关系。此外，制剂包括创新药和仿制药两个方面，两块在技术和生产设施方面可以实现资源共享。

ADC CDMO 方面也跟公司原有小分子业务有协同作用，ADC 的化学合成部分需要的高活等技术能力我们已经有技术储备，我们也有不少客户也在进入 ADC 领域。

基因细胞治疗 CDMO 市场今年相对市场竞争比较激烈，中国不少的项目都在临床前期和早期阶段。我们今年在临床项目上会有一些突破。

Q6: 新业务的利润改善节奏如何?

A6: 制剂 CDMO 方面，制剂工厂在去年年底投用，项目需要进行中试、验证、报批，取得药品批文等一系列工作，预计商业化项目落地还需要一定时间。目前我们仍以临床阶段和中试的项目为主，产能爬坡需要一定周期，因此对盈利会有一些影响，我们希望到 2025 年制剂业务能有正向利润贡献。抗体 ADC 方面，目前仍在建设初期，对今年整体影响不大。基因细胞治疗 CDMO 方面，目前市场竞争比较激烈，价格比较有压力，去年建成投用的桑田岛生产基地目前仍处于产能爬坡的阶段，整体盈利水平将逐渐改善。

Q7: 如何平衡短期利润指标和长期能力建设?

A7: 这是一个永恒的话题。我们目前的资源重点是确保小分子原料药业务的增长，对行业比较重要的例如大分子、ADC 等领域，将有选择性和聚焦性，根据客户需求及公司的财务情况，把握好投资节奏。此外，我们也会通过一些常规的措施，例如缩减会议费用、提升效率等，减小利润压力，做好长短平衡。

Q8: 上半年客户拜访量增长，主要来自海外哪些地区的客户？海外 BD 团队建设情况如何？

A8: 来自北美、欧洲、亚太三大区的客户拜访量都有增加。公司将持续加大在营销端的投入，加大美国市场 BD 团队、大客户团队投入，提升拿单能力。

Q9: 小分子原料药 CDMO 产能利用率水平及全年展望。

A9: 整体利用率在 60%左右,我们也在持续通过前端客户拓展,逐渐填充大订单后的产能。

Q10: 今年资本开支水平如何?

A10: 今年在资本开支上会基于项目优先级做投入。上半年投入约 5 亿,全年目标控制在 10 亿以内。下半年还有部分项目的尾款需要支付。

Q11: 在与客户的交流中,客户对于哪些维度会比较关注?

A11: 首先,宏观环境可能会影响部分客户的决策,他们需要平衡供应链的安全,也有一些客户会从性价比来看。第二,大客户对 ESG 的关注度越来越高,也会关注数字化的进展,如何一起协同。第三,客户会关注一体化能力,以及新技术发展状况。

Q12: 奉贤工厂进展和预期?

A12: 我们在完成奉贤工厂收购后,全面开展改造升级工作,今年基本完成第一阶段的工作,后续将结合客户需求持续进行提升。

Q13: 对于大客户管线的覆盖率、渗透率是怎么样的趋势?

A13: 近年来,我们跟几个大客户的关系在持续提升,来自大客户的询盘、整体管线覆盖率都有提升。

Q14: 当下的组织变革和三年前做的组织变革,最大差异是什么?当下组织变革的最大困难是什么?

A14: 这一轮和上一轮的变革其实有很大差异。上一轮是在从 CMO 到 CDMO 的战略转型背景下进行的,通过发展早期 CMC 能力、技术平台、发展中小客户、DS-DP 一体化能力等措施作

	<p>为牵引。这一轮变革是在完成 CDMO 转型后，围绕如何建立客户需求洞察力、交付能力等核心能力，如何做到全球领先的企业愿景来开展的，我们需要跟全球领先的公司学习，包括行业外的公司，真正建立起行业领先的客户洞察能力，提升项目交付能力，满足客户基本需求的同时能实现高效交付。目前在公司 5000 余人规模的基础上，我们更多是要搭建好流程和组织。最大的挑战在于怎么样能准确地识别问题和下一个能力建设点，并使用正确的方法论和工具，持续进行落地。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 8 月 20 日