

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：00120250330

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"/> 电话通讯 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	国盛证券、海通证券、申万宏源证券、平安证券、中泰证券、中金公司、德邦证券、国泰君安证券、东方证券、华西证券、太平洋证券、东北证券、华福证券、浙商证券、兴业证券、华安证券、财通证券、国联民生证券、招商证券、招银国际证券、华创证券、信达证券、中信证券、国投证券、开源证券、西部证券、华泰证券、国信证券、国海证券、广发证券、新华资产、富荣基金、长盛基金、富安达基金、国联安基金、新华基金、天冶基金、中国人寿资产等 90 余名机构投资者
时间	2025 年 3 月 30 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	公司与投资者交流情况 Q1：去年第四季度毛利率较第三季度略有下降，如何看待后续的盈利能力？ A1：我们的目标是持续努力减少亏损，去年不考虑第四季度资产减值准备因素，每个季度也是持续减亏。目前新业务虽仍处于亏损状态，但部分新业务已经有减亏的方向，而成熟业务（小分子原料药）我们希望通过高价值项目、高价值靶点的市场

机会获取，以及提升内部运营效率来改善盈利能力。

Q2: 公司后期对海外产能的规划如何？

A2: 海外产能包括研发基地在内是我们一直在投入的，这也主要是基于客户需求，我们海外布局也是相对比较早的。目前，斯洛文尼亚研发设施已投用，但需要一定时间让客户对场地进行审计及了解。美国 J-STAR 也在去年实现了 9% 的收入增长。总体而言，我们将稳步推动海外产能建设和运营战略实施。

Q3: 基于 2024 年在手订单，我们对 2025 年的预期是什么？

A3: 如我们在 2024 年报中所述，2025 年收入重回增长是我们的一个重要经营目标之一，但是目标能否实现还需要看接下来每个季度的实际情况。

Q4: 2024 年在手订单增速高于项目数增速，原因是因为客单价的增长还是项目主要以中后期为主的原因？

A4: 增长主要来自中后期项目的拉动，尤其是去年第一二季度比较明显。从市场来看，主要来自欧美、日韩等市场。中国市场的购买力还在恢复中，且市场竞争仍然持续，收入有所下滑。

Q5: 公司是否测算过，可能因关税政策受影响的收入比例有多少？

A5: 公司做了测算，我们直接出口美国的业务占比不足 5%。我们也在持续保持对关税政策的关注，并且保持跟客户的良好沟通。目前影响相对可控。

Q6: 今年公司对各业务板块的方向是更侧重收入和更侧重利润？

A6: 公司在 2024 年战略讨论也做过深入复盘。在前两年，尤其

是 2021 和 2022 年，公司在产能、研发等资源投放上是相对比较激进的，那个阶段对项目数量和整体规模追求的更多一些。但是在项目质量上关注度相对低一些。所以去年我们更加关注项目的质量，聚焦在高价值的业务，并采取了专门的管理举措。所以目前来看，我们现在更注重把每个业务板块能力做强，规模这一块我们会放在第二位考虑。

Q7: 今年 CAPEX 计划如何？

A7: 根据目前的预算和项目规划，整体 CAPEX 预计控制在 4 亿以内。

Q8: 请展望新业务的盈亏平衡点和公司扭亏为盈的时间点？

A8: 尽管我们对新业务会进行三年规划，但是由于新业务的发展受多种因素影响，目前无法准确给出盈亏平衡的预期。对于公司整体而言，如我们在年报的 2025 年经营计划中所述，2025 年逐步实现扭亏为盈是我们重要的经营目标之一。

Q9: 按照客户类型、项目结构等拆分，去年订单的增长主要来自哪里？

A9: 去年订单增长核心来自中后期项目、欧美日韩等海外市场的增长。

Q10: 新分子业务我们还在建设和产能投放过程中，也取得了相当体量的订单，我们跟其他竞争对手比有哪些差异化优势？

A10: 去年新分子业务的产能主要是多肽、寡核苷酸、ADC 的中试产能建成投用，因此，我们也全面开启市场拓展，作为第一年，市场拓展取得了不错的成绩，新签订单超过 9,000 万元，包括 7 个海外客户项目。从差异化而言，我们具备固相和液相合成的能力，并在如环肽等多肽管线上，具备服务经验。尽管

我们目前固相合成的产能并不大，但是我们也差异化地定位我们的服务客户类型，同时通过小核酸、偶联等交叉领域服务能力，获得客户机会。此外，在 payload-linker 层面，我们在过往通过美国 J-STAR 和国内的交付记录，也能形成差异化的优势。

Q11: 公司在 AI 制药方面，如前端研发和后端智能制造层面有什么布局吗？

A11: AI 是公司关注的一个方向，目前我们看到的在行业内比较多的是 AI 和 discovery（药物发现）相结合，由于我们是 CDMO，所以 discovery 接触比较少。我们关注的主要是创新的工艺路线以及把 AI 作为工具助手，提升运营效率方面。比如，我们最近也在举行 AI 提效大赛，鼓励各个部门报名，深入挖掘 AI 从销售到研发到生产到质量控制以及后台职能部门全环节的场景应用。在智能制造环节，其实对我们发挥比较好的作用的是自动化、数字化。我们的旗舰工厂的旗舰车间，已经实现约 80% 的生产单元自动化，让中控变得更加高效、成本降低、收率更加稳定、质量更加稳定。

Q12: 我们看到公司有烟碱原料的业务资质，公司在这块的布局和规划是什么？

A12: 我们具有烟碱生产牌照，我们会持续关注市场机会，满足客户需求。

Q13: 2024 年下半年收入增速不错，2025 年的战略重心会放在哪里？

A13: 如我们在 2024 年度报告-2025 年经营计划中所述，我们希望 2025 年收入重拾增长：一方面通过运营效率提升，另一方面通过面向高价值市场的业务机会实现突破。

	<p>Q14: 本土 CXO 开启全球产能的建设，但是同时也有对海外产能的剥离，公司如何平衡海外产能布局和运营效率？</p> <p>A14: 从客户角度而言，很大程度上希望公司能够提供国内外供应链的产能，有一部分客户可能希望研发工作落在本地。所以在地缘政治的环境下，这些需求是长期存在的。对于博腾而言，我们还是希望从满足客户需求的角度出发。当然，在出海过程中，尤其是产能建设期，亏损可能是难以避免的。我们希望通过加强自身管理和团队建设，提升运营效率。</p> <p>Q15: 现在美国鼓励制造业回流，我们当前和大客户沟通交流过程中，他们的外包意愿是否有变化？</p> <p>A15: 我们的客户主要分为两类，Big Pharma 和 Biotech。对于 Big Pharma 来说，政策对他们的影响相对比较小，因为他们的供应链管理一直比较均衡。Biotech 每个客户的差异比较大，有的可能会选择本地化，有的可能没有任何变化。</p>
附件清单（如有）	
日期	2025 年 3 月 30 日