博腾股份投资者关系活动记录表

编号: 00820251024

投资者关系活动类 别	□特定对象调研	□分析师会议
	□媒体采访	□业绩说明会
	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	■电话通讯
	□其他	
参与单位名称及人员姓名	广发证券、国盛证券、国泰海通证券、平安证券、信达证券、中	
	金公司、中泰证券、浙商基金、华能贵诚信托、申万宏源证券、	
	国信证券、开源证券、华西证券、中加基金、浦银安盛、华创证	
	券、方正证券、华鑫证券、光大证券、中信资管、招银国际证	
	券、中信证券、国海证券、华福证券、东北证券、中欧基金、招	
	银理财、北京星允投资、交银施罗德、招商信诺、中国人寿保	
	险、民生证券、太平洋证券、长盛基金、珠海尚石投资、渤海人	
	寿保险、兴业证券、招商基金、财信证券、上海湘禾投资、LC	
	Partners、华安基金、野村东方国际证券、中信期货、北京泽铭	
	投资、华宝基金、德邦基金、长江资管、信达澳亚基金、湖南万	
	泰华瑞投资、西部证券等 90 余名机构投资者	
时间	2025年10月24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	<u> </u>
	陈晖 副总经理、首席	5财务官
	皮薇 副总经理、董事	手会秘书
	公司与投资者交流情况	
投资者关系活动主	Q1:从目前情况展望未来小分子 CDMO 和新业务的需求趋势,	
要内容介绍	海外降息后是否有看到订单需求进一步提升?	
	A1: 从今年三季度情况	来看,受资本市场、技术领域突破以及

临床应用的持续推进等三个因素推动, biotech 客户端温和复苏, 也推动了包括传统小分子、多肽、ADC、小核酸以及 CGT 等在 内的各业务线相关的投资。从订单角度来说,除了 biotech 之外, 对我们增长贡献比较大的还是临床后期的重要项目。综合来看, 我们对市场需求保持一个相对乐观的判断。

Q2:公司今年整体盈利能力恢复强劲,高价值商业化项目和降本增效等已卓有成效,展望后续公司业务毛利率的提升情况如何?

A2: 从外部角度,我们看到行业的温和复苏; 从内部角度,我们自身也在开展营销管理和交付管理的持续优化和迭代,所以我们的毛利率稳中有升。未来,如果市场需求持续保持恢复的趋势,产能利用率继续提升,整体毛利率仍有进一步的提升空间,但是也需要考虑项目间毛利不同可能会带来的波动。

Q3: 中国市场同比增长 21%, 显著快于上半年, 第三季度提速的原因是什么?

A3: 我们看到国内市场商业机会有增加,从第三季度收入增长的原因来看,主要是由于项目交付节奏的因素。

Q4: 今年前三季度费用同比下降 13%, 从第四季度和明年展望来看, 费用进一步下降的空间如何?

A4: 我们在去年和今年落地了比较多的降本增效的举措,所以同比来看,费用下降比较多,但是环比费用可能不一定大幅减少。除了费用端外,我们还在进一步开展降本的一些常规工作,比如提升生产效率、物料成本控制等,这也是提升公司毛利的抓手。

Q5: 我们看到国内创新药景气度的改善以及持续的 BD, 从内

需来看,是否看到订单回暖,如何展望未来国内市场需求? A5:中国创新药的发展,尤其是去年今年 BD 出海,其实是一个现象级的事件,会拉动上游 CDMO 产业的发展。这主要体现在三个方面:其一,总体来说,资本市场更好了,通过 BD 获得的资金再投资于新项目,从而拉动需求;其二,中国创新药产业经过过去 10-15 年的发展,很多项目已经进入到后期,我们也看到,我们自己去年和今年有些从早期介入的项目现在已经在 NDA 或者商业化阶段了,这也拉动了我们的增长;其三,特别有战略意义的是,我们看到不少的项目,原创公司在中国,商业化权益被海外公司收购,这一方面是对原来中国客户合作的延续,另一方面也扩大与海外客户群体的合作,因此我们也在积极推进这类项目的开发和合作。

Q6: 2025年公司已经顺利实现扭亏, 2026年公司的核心关注点会放在哪里?

A6: 首先,现在整个外部市场在驱动客户需求的变化,所以对公司来说非常重要的是在这个变化过程中发现市场上重要的机会点。第二,我们也一直在关注客户供应链策略的变化趋势,也在和客户讨论如何支持其新的供应链需求。这个不会是一年的事,可能是三年的事。从市场机会来看,CVRM(心血管、肾脏及代谢)领域应该是目前看到的最能激发小分子赛道需求的领域之一。第三,我们会重点关注新分子,尤其是偶联这一部分,因为还处在一个高速增长的阶段,而我们在化学链这部分已经在中国和美国都有能力布局,也有项目已经走到商业化验证阶段,所以对明年或者未来三年来说,我们如何抓住机会,争取做到新业务当中的领先地位,是我们重点关注的。第四,从公司角度来说,过去两年我们一直在从流程变革、组织变革角度重构我们的业务竞争力,所以我们会持续提升、持续推动已经启动的变革,让我们的运营更加高效,更加标准化、规范

化、系统化, 能够为公司长远发展奠定更强大的基础。

Q7: 近期看到行业公司有在追加岗位招聘,我们目前的人才供给环境如何?

A7:公司今年整体的员工还是稳中有增,有一些结构性的调整。 在人才供给端,我们觉得核心是找到合适的人,从结构性来看 跟公司需求还是有一定差异。

Q8: 请介绍一下公司目前的主要产能分布以及使用情况?

A8: 小分子原料药的产能主要分布在重庆长寿、江西宜春、湖北应城、上海以及海外。目前重庆长寿和江西宜春的产能利用水平是在持续提升的,但是湖北利用率相对不足,所以我们内部也在评估排产优化的工作。上海的产能目前主要是承接小分子和新分子的定位,产能利用率也有结构性的差异,比如小分子产能还有待提升,而 ADC 配套的高活产能目前处于饱和的状态。小分子制剂产能以及上海外高桥 ADC 偶联和制剂产能,则还需更多的项目填充。基因细胞治疗产能也是有一些结构性的差异,比如细胞的产能利用率相对较高,病毒产能利用率相对低一些。

Q9: 未来是否有新的产能规划?

A9: 当前公司的核心还是聚焦在提升现有产能利用率,合理化相关的产能,比如在不同场地之间做一些调整优化。

Q10: 之前收购的凯惠药业经营情况如何?

A10: 凯惠药业目前已更名为博腾智拓,我们收购后首先对其 EHS 体系进行提升改造,目前主要有一个中试规模车间,可以 承接一些小规模商业化产品,我们也在积极推进将一些早期项目引入奉贤工厂。此外,我们在奉贤工厂投资了新分子产能,

包括 payload linker 的高活产能、多肽、寡核苷酸三条中试生产线,目前也在顺利运行。

Q11:公司新分子的多肽、ADC、核酸,我们能承接的业务规模如何?有哪些抓手去获得优质订单?

A11:目前,我们新分子业务包括 ADC、多肽和小核酸,可提供 IND 整包服务,同时也可开展早研服务。Payload linker 目前我们在国内有一条高活产线处于饱和状态,也已经计划新扩一条高活产线,在美国 J-STAR 有一条高活产线;多肽和小核酸具备中试规模,今年实现相关偶联项目海外 IND 整包业务落地。我们的核心抓手是以差异化服务为核心,提供多肽、小核酸、偶联及制剂、分析等一站式解决方案,早期介入客户项目,国内外提供技术支持。短期以 ADC 中 payload linker 和 AOC 中新型偶联技术为切入点,建立能力和技术口碑,逐步推进后端能力建设。

Q12: 公司去年和今年资产减值的情况?

A12: 去年公司资产减值主要是由于奉贤工厂、苏州博腾以及美国租赁的一些场地有闲置,所以出于谨慎性原则,公司在年底计提了资产减值准备。今年三季度,主要是根据《企业会计准则》,对应收款、存货等计提资产减值准备。

附件清单(如有)

日期

2025年10月24日