

# 重庆博腾制药科技股份有限公司

## 2025 年度董事会工作报告

2025 年度，重庆博腾制药科技股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律、法规、规范性文件以及《重庆博腾制药科技股份有限公司章程》《董事会议事规则》等规章制度的规定，认真贯彻执行股东会通过的各项决议，积极推进董事会决议的实施，不断规范公司治理，全体董事认真履职、勤勉尽责，保证了公司持续、健康、稳定的发展。现将 2025 年度董事会主要工作情况报告如下：

### 一、2025 年公司经营情况

#### （一）2025 年总体经营情况

2025 年，受 Biotech 短期融资环境和创新药供应链区域化的影响，中国 CDMO 行业总体依然面临市场需求和竞争的挑战。但是，行业仍不乏在高价值管线、新兴分子领域的重要商业机会和增长驱动。2025 年，是公司扭亏为盈、重回增长的突破之年。公司自第二季度实现扭亏为盈后，在下半年维持盈利，成功达成“收入恢复增长，利润扭亏为盈”的年度重要经营目标。2025 年，公司在收入利润增长的同时，经营性现金流持续稳健向好，实现经营性现金流量净额 7.57 亿元，同比大幅增长 87%。

2025 年，公司实现营业收入 34.20 亿元，同比增长约 14%。从业务板块看，报告期内公司营业收入增长来自小分子原料药业务，以及细胞与基因治疗和新分子业务等两大新业务板块，其中小分子原料药业务收入同比增长约 13%、细胞与基因治疗业务同比增长约 36%、新分子业务同比增长约 224%；公司小分子制剂业务板块收入同比下降约 4%，主要是国内仿制药制剂业务需求受集采政策带来的市场需求下滑影响。从市场单元来看，2025 年，公司美国市场增长 21%，中国市场同比

增长 39%，欧洲市场同比下降 12%，日韩等其他海外市场同比增长 20%。2025 年，按业务板块和市场单元划分的营业收入分布如下：

按业务类型	收入（亿元）	收入占比	同比变动
小分子原料药业务	30.92	90%	13%
小分子制剂业务	1.50	4%	-4%
细胞与基因治疗业务	0.87	3%	36%
新分子业务	0.68	2%	224%
按市场单元	收入（亿元）	收入占比	同比变动
北美市场	11.15	33%	21%
中国市场	10.86	32%	39%
欧洲市场	9.37	27%	-12%
其他市场	2.81	8%	20%

2025 年，公司实现归属于上市公司股东的净利润 9,633.99 万元，实现扭亏为盈，盈利改善的主要原因是：1、公司营业收入同比增长近 14%，规模化效应显现，带动公司整体毛利率提升；2、公司压实降本增效举措，费用继续保持稳中有降，四大费用合计同比下降约 3%。

报告期内，公司整体毛利率近 30%，同比提升约 5 个百分点。按市场区域分，海外市场毛利率约 41%；国内市场毛利率约 6%。剔除新业务亏损影响后，公司整体毛利率约 39%，同比提升约 7 个百分点；国内市场毛利率约 21%，同比提升 5 个百分点。

如下表所示，2025 年，新业务对归属于上市公司股东的净利润影响合计约为-2.08 亿元，减亏约 734 万元。其中，小分子制剂业务亏损 8,500 万元，同比减亏 644 万元；细胞与基因治疗业务亏损（指对上市公司合并报表影响金额）4,931 万元，同比减亏 918 万元；新分子业务亏损 7,355 万元，同比增加亏损 828 万元，主要系新分子业务上海奉贤及外高桥基地新增折旧约 1,467 万元所致。

按业务类型	合并利润影响（万元）	上年同期（万元）
小分子制剂业务 <sup>注</sup>	-8,500	-9,144
细胞与基因治疗业务	-4,931	-5,849

新分子业务 <sup>注</sup>	-7,355	-6,527
<b>新业务合计</b>	<b>-20,786</b>	<b>-21,520</b>

注：报告期内，基于小分子制剂及新分子业务存在跨体系交叉运营的实际情况，为更好地反映公司相关业务的实际经营状况，调整相关业务数据口径，并同时更新2024年同期数据。

2025年，公司各场地共计接受并通过181次质量审计，其中包括16次监管机构质量审计，165次客户及第三方质量审计。报告期内，公司上海外高桥、上海奉贤及重庆两江新区制剂工厂均顺利通过欧盟QP审计，为新分子业务及制剂业务海外市场开发奠定良好基础。

## （二）各业务板块经营情况

### 1. 小分子原料药业务

2025年，公司围绕年初重点工作计划，巩固CRM（市场到线索、线索到订单、管理客户关系）变革成果，通过深入、全面的市场洞察和客户开发计划，提升高价值客户、高价值管线的市场份额以及海外biotech市场的覆盖率。除当前制药行业客户外，公司以现有工艺研发技术和集成供应链能力为依托，积极开发健康消费品市场，并成功进入一家海外大客户供应链。报告期内，公司在美国和亚太市场扩大营销团队，为未来市场覆盖和份额提升奠定基础。2025年，公司为全球390余家客户提供小分子原料药服务，引入新客户98家（美国区51家，中国区28家，欧洲区10家，日韩等其他亚太区9家）。

从项目管线来看，2025年，公司小分子原料药业务收到客户询盘总数1,500余个，同比有所下降，主要是公司自2024年底开始执行早期项目订单门控机制，推动业务前端从“提量”到“提质”。报告期内，公司已签订单项目数（不含J-STAR）671个，其中新项目193个；实现交付项目数645个，其中临床前及临床一期276个，临床二期104个，临床三期58个，新药上市申请阶段23个，已上市阶段184个（详见图1）。2025年，公司服务客户管线中共9个创新药获国内外监管批准上市，其中5个获FDA批准，4个获NMPA批准。

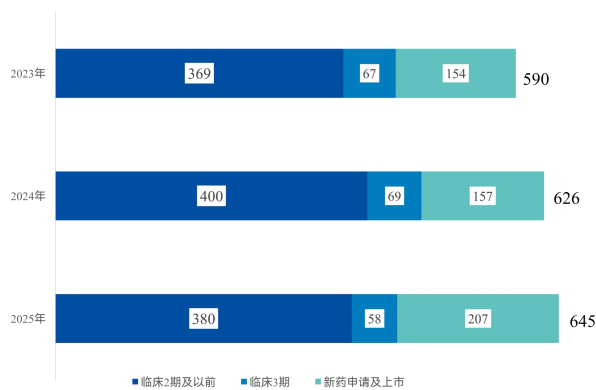


图 1：小分子原料药业务交付项目数（单位：个）

2025 年，公司服务 API 产品数 203 个，同比基本持平；API 产品实现收入 5.45 亿元，占公司总收入的 16%，同比增长约 6%（详见图 2）。公司完成工艺验证项目（Process Validation，简称 PV 项目）6 个，执行中的 PV 项目 20 个。工艺验证作为药物上市前的重要工作，通过 PV 项目积累，将有效提升公司服务项目粘性、扩大公司潜在商业化项目储备池。

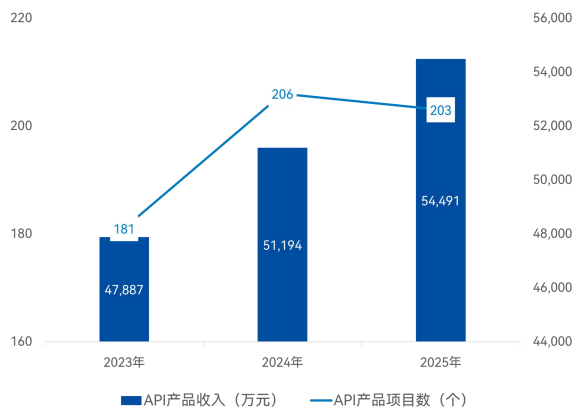


图 2：API 产品收入及项目数

## 2.小分子制剂业务

2025 年，尽管创新药制剂 CDMO 业务在订单和收入端均保持增长，但受国内集采政策的影响，仿制药制剂 CDMO 业务市场需求大幅下滑，公司小分子制剂业务整体面临挑战，收入同比下降约 4%。虽然报告期内收入略有下滑，但公司通过内部提升精益运营，小分子制剂业务达成减亏经营目标。

2025年，公司小分子制剂业务服务订单客户数136家，服务订单项目数159个，引入新客户30家，新签订单约1.34亿元。报告期内，公司持续强化中美两地协同服务，“原料药+制剂”一体化协同服务客户48家，公司美国子公司J-STAR制剂服务收入同比增长约112%。

### 3.细胞与基因治疗业务

2025年，通过持续加强内部运营管理，落实降本增效举措，细胞与基因治疗业务实现连续两年减亏。报告期内，细胞与基因治疗业务服务订单客户107家，服务订单项目186个，引入新客户81家，新项目119个，新签订单1.89亿元。报告期内，子公司博腾生物在市场端取得多个突破：新增5个临床期及商业化工艺变更阶段的CMC项目；成功签署多个慢病毒/mRNA-tLNP的in vivo CAR-T管线项目；成功签署多个包括CIK、TCR-T、CAR-NK/NK、UCAR-T、iPSC、MSC等新兴疗法项目；获得首个韩国客户订单；在欧洲市场成功签署首个海外慢病毒in vivo CAR-T订单。在交付端，博腾生物助力客户取得7个中美临床批件，覆盖CAR-T、UCAR-T、双靶点CAR-T、NK、CAR-NK及溶瘤病毒疗法，保持“零发补”的出色纪录；完成首个in vivo CAR慢病毒项目工艺开发及三批GMP批次生产。

### 4.新分子业务

2025年，公司新分子业务新签订单7,875万元，服务订单客户59家，服务订单项目98个，涵盖临床早期(IND)、临床三期和NDA等不同阶段，并实现67个项目的阶段性交付，涵盖RDC、AOC、APC等复杂项目类型。2025年，ADC业务实现海外订单和交付的破局，获得海外双载荷（Dual-Payload）ADC IND整包项目订单；多肽和有效载荷-连接子（Payload-linker）业务均实现NDA项目破局。随着奉贤工厂中试产能投用，2025年，奉贤工厂共计交付20个新分子项目，逐步建立良好的交付记录。2025年6月，公司上海奉贤工厂及外高桥研发生产基地先后通过欧盟质量受托人（QP）审计，为新分子业务拓展全球市场奠定基础。

### （三）能力建设情况

2025年，公司围绕营销、研发、生产等业务核心领域，持续推进数字化与AI能力建设。报告期内，公司通过深入推进数智化与人工智能技术在医药研发制造全产业链的深度融合，荣获工信部首批“卓越级智能工厂”及重庆市“AI赋能示范型工厂”等多项荣誉。公司初步构建了覆盖营销、研发、生产及办公全场景的数智化赋能体系，推动人工智能技术从辅助工具向核心生产要素转变，实现核心业务效率与经营效益的提升。2025年，公司通过数字化赋能业务提效，识别出跨工厂物料与设备资源共享、长寿工厂AI送检计划、研发设备使用率分析等32项提效专项场景，对增加业务收入、降低成本、提升效率、提高质量等各个维度均有不同程度的改善和优化。2025年，公司完成五年AI发展战略规划的编制，为长期智能化发展奠定坚实基础。

2025年，公司坚定践行可持续发展理念，与各利益相关方保持积极沟通，持续推动ESG管理绩效提升，助力公司长远稳健发展。报告期内，公司近期碳减排目标顺利通过SBTi验证，同时公司还制定了覆盖能源消耗、水资源、废弃物管理在内的2030环境目标，以目标引领绿色发展，并通过运营改善、绿电采购等方式，稳步推进目标落地。此外，公司制定《供应商行为准则》，进一步将ESG相关要求融入供应链管理全流程，携手合作伙伴共建可持续供应链。2025年，在全球知名企业社会责任评级服务提供商EcoVadis评估中，公司重庆长寿工厂首次获得“金牌”认证，跻身全球参评企业前5%行列；公司还成功入选中国上市公司协会2025年上市公司可持续发展优秀实践案例、重庆市民营企业社会责任优秀案例（2025）。

## 二、2025年度董事会运作情况

### （一）董事会会议情况

2025年，公司共计召开8次董事会会议，其中2次现场结合通讯会议，6次通讯会议，每次董事会会议的召集召开程序都符合《公司章程》和相关法律法规的规定，具体董事会工作情况如下：

序号	时间	届次	审议议案数量(个)
----	----	----	-----------

1	2025年02月26日	第五届董事会第三十次临时会议	3
2	2025年03月27日	第五届董事会第三十一次会议	24
3	2025年04月24日	第五届董事会第三十二次临时会议	4
4	2025年05月08日	第六届董事会第一次临时会议	4
5	2025年07月23日	第六届董事会第二次临时会议	1
6	2025年08月21日	第六届董事会第三次会议	8
7	2025年10月24日	第六届董事会第四次临时会议	4
8	2025年12月17日	第六届董事会第五次临时会议	1
共计			49

## （二）董事会对股东会决议执行情况

2025年，公司共召开1次年度股东会、1次临时股东会，公司董事会根据《公司法》《证券法》等相关法律法规和《公司章程》的要求，严格按照股东会的决议和授权，认真执行公司股东会通过的各项决议。

## （三）董事会各专门委员会工作情况

公司董事会下设审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会、战略与 ESG 委员会等四个专门委员会。2025年各专门委员会工作情况如下：

### 1. 审计委员会工作情况

根据公司《董事会审计委员会议事规则》及《审计委员会年报工作制度》等相关规定，2025年，审计委员会主要履行了相关监督和核查工作，并同公司内、外部审计机构都保持了良好的沟通。2025年，审计委员会共召开7次会议，重点审议公司定期报告，财务预算、决算报告等议案，听取内部审计部门的工作汇报，同外部审计机构进行沟通，并对审计委员会的工作进行总结和规划。审计委员会对公司2025年内控情况进行了核查和评价，对公司完善内控体系发挥了重要作用；同年报的外部审计机构进行了详细的沟通，对公司年度报告及时、准确、完整的编制起到了积极的作用。

## **2.提名委员会工作情况**

根据公司《董事会提名委员会议事规则》等相关规定，2025年，提名委员会共召开3次会议，审议董事会换届、续聘高级管理人员、增聘高级管理人员等议案。

## **3.薪酬与考核委员会工作情况**

根据公司《董事会薪酬与考核委员会议事规则》及《董事、监事及高级管理人员薪酬与考核管理制度》等相关规定，2025年，薪酬与考核委员会共召开2次会议，重点审议高级管理人员2024年度绩效总结及2025年度薪酬方案、增聘高级管理人员的议案。

## **4.战略与 ESG 委员会工作情况**

根据公司《董事会战略与 ESG 委员会议事规则》，2025年，战略与 ESG 委员会召开2次会议，审议公司2024年环境、社会及治理报告、制定《博腾商业行为准则》的议案。

## **四、2026 年主要经营计划**

2026年，面对外部环境的不确定性和快速变化，公司将聚焦客户与营销、业务升级、组织运营等维度精准发力。在业务端，聚焦核心业务客户与市场开发，强化新兴业务突破；在交付端，推动集成交付体系交付效率与价值创造能力双提升；在组织运营端，提升人才胜任力、深化流程变革、全面拥抱 AI、优化运营系统。

### **（一）聚焦客户与市场开发，强化新兴业务突破**

2026年，公司将聚焦全流程业绩管控、核心客户深度攻坚、高价值客户拓展、业务线协同升级四大方向，提升全链路转化效率，精准识别美、欧、亚太高价值客户，补齐各业务线营销短板，强化全球一体化营销策略，持续突破与能力升级。

### **（二）推动集成交付体系交付效率与价值创造能力双提升**

2026年，公司研发、生产、质量、供应链、EHS、工程等集成交付体系将持续锚定收入达成目标，聚焦利润提升、产销协同、产能规划、能力提升与流程优化六大方向，深化与市场端的协同，优化短期排产与长期产能规划，强化早期项目交

付与 LCM（生命周期管理），稳步推进 OTC（订单到回款）流程落地。坚持“向内要效率、向管理要利润”的理念，抓实精细化运营，强化闭环式执行，全力保障订单交付、成本管控与盈利能力同步提升。

### **（三）深化流程变革，强化人才队伍和干部队伍建设**

2026 年，公司将持续深化组织流程变革、强化干部队伍建设、完善人才培养体系、优化激励分配机制，以“火车头”引领全员向上，为公司高质量发展提供坚实组织和人才保障。通过 AI 工具融入业务主流程，优化海内外联动模式，持续推进流程变革与数字化转型。

**重庆博腾制药科技股份有限公司董事会**

**2026 年 4 月 4 日**