

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：00220210330

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	线上投资者
时间	2021年3月30日
地点	“路演中”及“约调研”线上会议
上市公司接待人员姓名	居年丰      董事长、总经理 陶荣        副董事长、董事会秘书、副总经理 孙敏        高级副总经理、财务负责人 皮薇        证券事务代表
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、高级副总经理、财务负责人孙敏介绍公司 2020 年度财务表现情况</p> <p>随着公司战略转型的持续推进，公司财务表现连续八个季度保持稳步增长。2020 年，公司实现营业收入 20.7 亿元，同比增长 34%；归属于上市公司股东的净利润 3.24 亿元，同比增长 75%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2.9 亿元，同比增长 78%。另外，得益于订单增长、产能利用率及运营效率的不断提升，以及产品结构的不断优化，2020 年，公司毛利率达到 41.7%，提升 3.8 个百分点，净利率为 15.6%，提升 4 个百分点，公司整体盈利能力持续提升。</p>

现金流方面，2020年，公司经营性现金流量净额5.04亿元，同比增长44%，现金流基本能涵盖小分子API投入和一些战略性的投入。2020年，公司ROE达到10.1%，比2019年提升3.8个百分点。

从收入结构上看，CMO业务实现收入14.49亿元，同比增长41%，保持高速增长；受疫情影响，海外客户拜访及频率有所下降，对新业务开发产生一定影响，CRO业务增速有所放缓，实现收入5.64亿元，同比增长15%。2021年，我们希望通过加快客户拓展，加大新客户和新项目的引入，CRO的增速能够快速补上。

在业务集中度方面，公司前十大客户收入占比下降至54%，前十大产品收入占比下降至31%，客户管线和产品管线持续丰富，业务抗风险能力进一步提升。未来，我们希望既有大产品能持续增加我们的销售，也能保持产品的宽度。

在费用方面，费用结构发生了较大变化。2019年和2020年，公司在研发和销售方面都在持续投入，包括增加BD人员和市场营销、研发人员等，未来两年也会持续在这两块加大投入。财务费用方面，有一部分是因为汇兑损失，当然我们也通过一些对冲在投资收益上有一部分体现。除此以外，2020年，因为股权激励摊销费用以及两大新业务的投入产生的亏损，比2019年新增近5000万的影响，剔除这个因素，2020年的利润表现会更加优秀。

## 二、董事长、总经理居年丰介绍公司2020年度整体经营情况及解读公司战略规划

2020年是承上启下的一年，一方面验证了过去三年战略转型

的可行性，一方面新业务持续布局，为后续增长提供新的动力。2020年，公司团队能力和规模继续提升，全球员工已扩充至 2,635 人；在产能及研发方面，公司重庆长寿及江西宜春两个生产基地拥有合计约 1,200 立方米产能，中美两地包括小分子原料药 CDMO、制剂 CDMO、基因细胞治疗 CDMO 的研发实验室面积超过 20,000 平方米。

客户管线和项目管线方面，2020 年，公司国内团队服务客户 134 家，J-STAR 团队服务客户 81 家，公司累计服务客户数近 500 家，活跃客户数超过 200 家，已覆盖 80% 的全球前 20 大制药公司及 100 余家全球新兴生物技术公司客户，客户集中度风险显著降低，客户管线更加健康。2020 年，公司服务产品数达 359 个，其中临床二期及以前 224 个，临床三期 41 个，商业化 94 个，项目管线持续丰富。2020 年另外一个亮点是 API，2020 年 API 产品数 92 个，收入达 1.87 亿元，同比增长 92%。我们相信 API 会是公司未来非常重要的增长点。

2020 年，两块新业务实现破局。制剂 CDMO 方面，目前团队规模约 60 人，位于重庆的研发实验室和上海张江的研发中心投入使用，J-STAR 制剂实验室和重庆一期中试工厂建设正在推进中，报告期内获得 1900 余万元的销售订单。生物 CDMO 方面，公司在 2020 年确立了聚焦基因细胞治疗的战略方向，目前团队已超过 90 人的规模，AD（分析方法开发）实验室、PD（工艺开发）实验室、GMP 生产车间已投入使用，报告期内获得超过 5,600 万元销售订单。

此外，公司持续推进包括小分子 API、制剂、基因细胞治疗、智能化四大技术平台的能力建设，并致力于以卓越生产运营

及卓越项目管理为基础构建卓越客户体验，为客户创造价值。

2021年，公司重点工作将从以下五个方面开展：1、加快推进小分子原料药CDMO的市场渗透、产能建设和能力提升；2、初步建成基因细胞治疗CRO+CDMO一体化服务平台；3、建立创新药+难仿药一站式的制剂CDMO服务平台；4、积极探索数字化智能化技术在主营业务中的运用，探索建立新一代的药品先进制造技术平台；5、推进集团能力建设、数字化组织建设，提升核心岗位和核心人才管理。

### 三、Q&A

Q1：2021年第一季度的订单情况，净利润增长速度是否达到预期？

A1：目前我们正按照年初确定的方向稳步推进各项业务，公司也于2021年3月19日发布了《2021年第一季度业绩预告》，总体来说，第一季度收入和净利润继续保持稳定的增长。

Q2：公司是否有引进战略投资人的计划？

A2：公司从2018年完成非公开发行以来，目前资产负债结构相对不错，现阶段公司没有相关工作在推进，未来，从长期发展角度来看，公司会适时评估资产负债结构，以满足发展需求。

Q3：目前基因细胞治疗CDMO的难点壁垒有哪些？

A3：我们认为最核心的难点壁垒是人才，目前行业有经验的人才严重短缺，如何建立机制吸引人才加入并留住人才，是建立基因细胞治疗核心竞争力的关键。

Q4: 2021 年 Q1 环比 2020 年 Q4 的订单情况如何?

A4: 2020 年第四季度收入达到 2020 年最高点, 达到 5.84 亿元, 2021 年第一季度的业绩预告也已经公告。截至目前, 公司订单获取还是不错的, 在年度计划范围内, 从订单情况也可以看到市场繁荣度还是不错的。

Q5: 公司是否有开通融资融券和港股通的计划?

A5: 从目前公司的交易量和市值的情况, 今年公司可能有进入这个池子的资格, 请投资者持续关注。

Q6: 今年是否有在港股上市的可能性?

A6: 从长远来看, 公司国际资本化是会考虑的, 因为我们的主要客户也在海外。但是这个属于公司重大信息, 公司后续如有相关安排会做相应的信息披露。

Q7: 公司 API 数量有多少?

A7: 2020 年服务的 API 数是 92 个, 其中中国市场 59 个, 累计交付的 API 数超过 200 个。

Q8: 今年公司会不会组织投资者到公司参观调研?

A8: 公司在投资者关系方面一直保持开放的态度, 如果投资者有调研需求, 可与董事会办公室预约。

Q9: 如何理解端到端?

A9: 我们认为“端到端”即为覆盖药物研发全流程和全价值链, 小分子囊括中间体到 API 到制剂从候选化合物到临床再到商业化阶段, 基因细胞治疗囊括质粒、病毒、细胞从靶点到商业化阶段, 为客户提供又快又好、高效可靠的一站式服

务。

**Q10:** 博腾生物研发技术团队的构成是怎么样的?

**A10:** 研发技术团队成员大部分来自海外或海归技术专家以及有丰富行业经验的专家骨干,在各自的研究领域都具备较高水准,我们也会通过校招等方式引入新鲜血液,逐步培育壮大研发团队。

**Q11:** 如何看待国内很多 CRO 开始布局基因细胞治疗业务? 竞争格局如何?

**A11:** 无论是技术发展、监管部门推动,还是市场需求,都在推动基因细胞治疗产业的发展。现在治疗很多罕见病以及肿瘤疾病,传统的以蛋白作为靶点有一定的局限性,而细胞基因治疗本质以 DNA 作为靶点,实际是在疾病的更上游或者说是源头,随着技术的发展,已经有几个商业化的应用。无论是跨国公司还是新药研发机构,都看到这个会是未来的一个方向。所以,可以预计未来无论是制药公司还是新药研发公司还是 CRO/CDMO 都会越来越多。从 CDMO 服务来说,目前是一个供不应求的状态,从公司看到的情况来看,海外 AAV 发展非常快,国内以 Car-T 为主的细胞治疗是发展最快的。这两个新兴领域对 CDMO 需求都很高,但是因为属于新兴事物,壁垒也较高,所以竞争还较少。总体来看,我觉得目前是属于快速增长、需求未得到满足、竞争不是特别激烈的阶段。

**Q12:** CDMO 行业在医药开发扮演的角色会不会越来越重要? 未来外包是不是会成为医药行业的主要趋势?

**A12:** 随着大型制药公司持续剥离产能,越来越多的中小企业更加依赖 CDMO 能力,CDMO 将从外包属性延伸到行业

的基础设施及服务平台，以其提供的药学研究、生产服务让行业更加具有弹性、更加高效。

**Q13:** 和其他竞争对手相比，博腾是否有危机感？为什么能保持持续的成功？有哪些风险需要关注？

**A13:** 从企业角度来说，我们一方面看到的是机会，一方面看到的是风险。这位投资者可能重点关注的是外部的威胁和风险。无论从宏观环境还是行业环境，都处于一个重大变革的阶段，所以如果我们不把握住这个机会，不管理好风险，未来可能就不能很好的发展。从博腾的角度来说，我们看到外部环境的很多重大变化，我们也看到行业在发生结构性的变化，比如在研发领域中，我们看到小公司越来越重要。在技术方面，DNA/RNA 为靶点的技术越来越重要。随着这些技术的成熟，除了与现有的互补以外，也不排除有一些替代效应。此外，随着数字智能技术如 5G 技术、区块链等技术越来越成熟，对很多行业都是一个变革性的因素，如果不能拥抱它，可能在下一轮的行业迭代升级中就会落后。对于博腾来说，这些变量既是机会也是风险，取决于我们是否充分地做好准备，抓住机会，管理好风险。

**Q14:** CRO 业务对于 CMO 业务导流的贡献占比是多少？

**A14:** 从 2017 年开始，公司进行从 CMO 向 CDMO 的战略转型，公司研发人员数量从 100 多人增加至 700 余人。2020 年，CRO 业务收入接近 6 亿元，CRO 往 CMO 业务转化需要一定的时间，2020 年占比已经在不断增加，2021 年我们看到一个更好的趋势。

**Q15:** 公司未来会拓展临床 CRO 业务吗？

**A15:** 首先，公司现有 CDMO 业务仍有较大的发展空间，还

需继续投入资源加强能力建设；此外，我们认为临床 CRO 和 CDMO 的核心能力有所不同，且协同效果相对较少，因此，在可以预见的未来，公司将继续聚焦 CDMO 业务，不会拓展临床 CRO 业务。

Q16: 公司目前在手 NDA 的数量是多少？

Q16: 这个不属于信息披露范围，不便透露。

Q17: CRO 和 CMO 的能力差异在哪里？

A17: CRO 业务的核心是科学家团队，项目一般处于临床早期，客户对于交付速度敏感性更高，更侧重于高效交付和灵活的研发及生产配置能力；而 CMO 业务核心在生产，项目处于临床后期及商业化阶段，对于质量的稳定性和供应链安全性要求高，更侧重于生产和工艺放大能力。

Q18: 过去三年的转型成功，有哪些成功要素值得复盘？以未来 5 年的维度，博腾希望成为一家什么样的公司？

A18: 我们基于对行业发展的判断和认知，开启了战略转型。过去三年，我们坚定地向一体化 CDMO 服务平台的战略目标努力，并通过团队建设、管理系统化建设提高自身能力以匹配和支持战略。未来 3-5 年，我们将继续坚持小分子原料药 CDMO、制剂 CDMO、基因细胞治疗 CDMO 三大业务组合，不断提升包括端到端的商业模式、开放创新的技术平台建设、卓越生产运营、卓越项目运营在内的核心竞争力，逐步建成卓越的端到端 CDMO 服务平台。

Q19: 怎么看自建产能和并购产能的各自特点？公司未来会考虑相关并购吗？

A19: 公司在业务规划过程中，会考虑多种方式。自建产能



灵活度和匹配度会更高，但需要一定的建设周期，并购所需时间相对会短一些，但也需要时间去磨合。公司将根据业务情况及规划，采取包括自建、并购、参股或外协的方式来扩充产能。

Q20: 如何看待 AI 在制造业的应用？

A20: AI 已经发展到了通用技术的阶段。我们相信 AI 无论是在制药行业还是其他行业都会有越来越深、越来越广的应用。这也是为什么公司从去年开始投入资源探索 AI 在 CDMO 领域的应用。

Q21: 能否帮我们梳理一下未来三块主营业务的战略规划，比如在收入方面和市场份额方面的规划？

A21: 从当下来看，两块新业务在最近 1-2 年还是处于能力建设和口碑打造阶段。对于 API 业务，我们希望能够持续做大做强，通过我们的“双千”目标，即一千个客户和一千个项目，使业务稳健向上。从长远来看，因为目前行业分散度还是比较高，所以我们觉得未来还是有较大的增长空间。对于细胞基因治疗业务，我们自己的目标是希望能够在 2-3 年内，做到国内的第一梯队。对于具体的市场份额指引可能意义不是特别大，我们希望投资者持续关注，我们也会逐步把市场份额做大。

Q22: 公司最近两年当下的产能规划能否匹配业务发展？

A22: 公司根据各板块业务需求，合理规划相应产能，目前长寿基地在建的新一代多功能 109 车间即将在今年第二季度投入使用，设计产能约 162m<sup>3</sup>，投产后能进一步支持公司未来业务发展。规划及在建中的产能还有长寿 301 车间、江西博腾 2 期建设工程、制剂重庆中试车间、博腾生物商业化

GMP 车间等。

Q23: 怎么评价公司在同行业中的产能利用率水平和人均产出，未来如何完善提高？

A23: 从产能利用率的情况来看，过去三年公司一直处于爬坡的阶段。从人均产出来看，我们的人均收入产出应该比较高的，因为我们后期的项目占比 70%左右。从人均利润的角度，我们也希望有一个持续提升的过程。我们内部也会对管理效率重点关注，提升利润水平。

Q24: 您认为国内 CDMO 行业目前处于一个什么阶段？博腾是怎么确定临床 CRO 和 CGT 这两个新的着力点的？

A24: 总体来说，CDMO 正在进入一个新的发展阶段，国内头部的公司无论是在商业模式、核心竞争力还是财务数据，在全球都是亮眼的。这也是为什么我们增速远高于西方同行和行业平均增速。为什么进入基因细胞治疗领域？因为我们判断这是制药行业的发展趋势。这可以从很多角度交叉印证：技术的发展，临床管线的增长，资本的投入，需求领域是否足够大。从这几个方面来看，我们都觉得细胞基因治疗领域是制药行业下一个新的增长点，这是我们进入基因细胞治疗领域最重要的战略考量。对于临床 CRO，公司并没有打算进入，我们会聚焦 CDMO 领域。

Q25: 如何看待国内 CRO 的整体估值水平？

A25: 我觉得市场是有效的，市场估值主要是看行业和公司的增长情况和增长的可持续性。我们看到国内 CDMO 发展是比行业增速更快的，这也说明国内投资者对行业景气度抱有更高的预期和长远的信心。从公司的角度，就是把握这个趋势。

	<p>Q26: 公司的细胞基因治疗 CDMO 业务是否是国内领先的地位?</p> <p>A26: 这一块业务比较新, 公司刚刚开始。只能说我们有非常大的机会成为国内的领先者。因为大家开始的时间都不是特别长, 整个行业的技术水平都需要比较大的突破。</p> <p>Q27: 公司将采取哪些措施提高毛利率?</p> <p>A27: 总体来看公司目前毛利率处于行业合理水平范围, 我们将通过持续提升工艺开发能力、优化产品结构, 进一步提升 API 占比、持续提升效率等措施, 继续提升毛利率。</p> <p>Q28: 公司在手订单的总量是否可以披露?</p> <p>A28: 因为我们的业务特点, 一直没有披露过, 目前来看, 不会进行披露, 但是我们对客户管线、项目管线等业务信息一直有进行持续的披露。</p> <p>Q29: 如何看行业的人才竞争格局?</p> <p>A29: 作为技术驱动的行业, CDMO 业务发展依靠人才支撑, 目前行业人才竞争激烈。公司坚持人才强企的战略, 通过激励、文化建设、全面的培训体系等方式吸引人才、培养人才、保留人才, 支持公司业务发展。</p>
附件清单 (如有)	2020 年度业绩说明会演示文稿
日期	2021 年 3 月 30 日