

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：00520190911

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话通讯 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	西南证券 何治力、陈进 万联证券 郑伟光 国都证券 王义 国开证券 周成娟 富邦证券 蒋栋 金信基金 杨仁眉、程可 博远基金 谭飞 域秀资本 涂翡翠
时间	2019年09月11日
地点	公司2-1会议室
上市公司接待人员姓名	皮薇 证券事务代表；董事会办公室陈靓、汪星星、伍雨辰
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司证券事务代表介绍公司及行业基本情况。 二、公司与投资者交流情况如下： Q1：公司2019年上半年CRO收入1.68亿元中，8,623万元属于国内团队，8,136万元属于J-STAR团队，哪一块收入增长更高一些？ A1：从今年上半年的情况来看，J-STAR收入增长更高一些。国内业务在上半年的增长体现不明显主要是由于结算周期和项目交付的原因。

	<p>Q2: 公司 CRO 业务从什么时候开始的, 具体的承接主体在哪里?</p> <p>A2: 公司从 2017 年下半年真正意义上开始做 CRO 业务。目前主要由上海研发中心和美国 J-STAR 团队承接, 重庆研发中心会承接部分 CRO 业务, 同时还承接对 CMO 业务的工艺优化等支持工作。</p> <p>Q3: 公司新开发的五大客户收入贡献大约多少?</p> <p>A3: 今年上半年, 公司“3+5+N”中的“5”大客户收入占比是 10%, 全年占比有望进一步提升, 部分客户的收入今年预计可以达到亿元规模。</p> <p>Q4: 公司发展技术平台, 现在 CDMO 行业是已经开始进行技术竞争了吗? 技术差异主要在哪里?</p> <p>A4: 技术的核心是技术运用。可能很多技术是每家公司都有的, 但不同公司的应用程度不一样。此外, 是否会用到某项技术也需要视客户项目而定。博腾目前致力于搭建一体化技术平台, 从“广度”和“深度”进行布局: 一方面, 我们尽量拓宽技术广度, 把制药相关技术能力建立起来; 另一方面, 我们把结晶、酶催化、高活等技术作为重点深度布局, 提升差异化技术优势。</p> <p>Q5: 公司的客户分地域占比是如何的?</p> <p>A5: 公司传统的客户市场在欧洲, 从今年上半年的收入分布来看, 欧洲占比约 33%, 美国占比约 29%, 其中包括 J-STAR 在美国本地的业务收入; 亚太地区占比约 18%, 中国占比约 20%。</p> <p>Q6: 客户选择合作伙伴时, 我们的竞争优势在哪里?</p> <p>A6: 客户在选择合作伙伴时会结合双方合作关系、成本、时间、客户体验等不同因素综合考量。</p>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>Q7: 一般客户会选择几家供应商?</p> <p>A7: 一般来说, 客户会在全球范围选择 3 家左右的供应商, 不同供应商份额可能会有所差异。</p> <p>Q8: 一个生产基地可以接受不同项目的委托吗?</p> <p>A8: 可以的。</p> <p>Q9: J-STAR 和国内相比, 哪个盈利能力更强一些?</p> <p>A9: 如果从项目价值来看, J-STAR 的单个项目价值更高。但国内由于成本、工程师红利等因素, 利润率更高一些。</p> <p>Q10: 公司项目转化率如何?</p> <p>A10: 这要从两个维度来看。一种是项目本身的生命周期, 因为药物开发是一个高风险的过程, 中间会有很多项目失败无法进入下一个阶段的, 这种对于公司来说, 也自然无法进行转化, 如果项目本身可以进入下一阶段, 公司继续做这个项目的概率较大。另一种转化我们叫做重复下单率, 从今年上半年的情况来看, CRO 项目的重复下单率约 50%。</p> <p>Q11: 公司发展中小客户, 虽然可以平滑大客户波动风险, 但可能也会存在“天花板”, 公司是如何看待的?</p> <p>A11: 这一点我们必须澄清, 公司发展中小客户不代表放弃大客户策略, 而是因为大客户我们已经做得比较好了, 而中小客户是以前没有重视的市场, 所以我们现在要把中小客户发展起来。我们现在的“5 大”客户都是通过过去几年时间发展, 在最近两年逐步进入收获的阶段。</p> <p>Q12: 公司未来实现增长, 除了前端 BD 开发业务外, 还有其他</p>
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>资源上的投入吗?</p> <p>A12: 伴随着业务增长, 除了职能部门可能影响相对较小以外, 其他运营体系基本都需要相应的投入, 如研发、质量、生产、技术、EHS 等。</p> <p>三、投资者参观公司重庆研发中心。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2019年09月11日