

股票代码：300702

股票简称：天宇股份

浙江天宇药业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-003

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"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司天宇股份 2022 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 05 月 10 日（星期三）下午 15:30-17:00
地点	“天宇股份投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：屠勇军先生 董事会秘书兼副总经理：王艳女士 财务总监：王秀娟女士 独立董事：张国昀先生 保荐代表人：黄建飞先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：请问一季度的高毛利是否可持续，对全年毛利率趋势有何展望？</p> <p>答：感谢您的关注！一季度高毛利率情况是否可持续尚有不不确定性，请参阅公司未来披露的定期报告。</p> <p>2、问：目前公司的产品结构和产能情况是怎样的？</p> <p>答：感谢您的关注！公司目前主要产品包括降血压、降血糖、抗凝血、抗哮喘类药物原料药、中间体及制剂业务，原料药及中间体的主要产品扩产后，目前产能规模比较大，处于产能爬坡期。</p>

3、问：CDMO 业务收入下滑较多，打算如何应对市场需求不确定性因素，保持经营稳定？

答：2022 年度受部分客户订单的减少导致公司整体 CDMO 业务收入同比下滑。2023 年，公司在 CDMO 团队建设方面，增加了经验丰富的国内外 BD 业务人员；在生产方面，公司新增了固定的多功能生产车间，优化了自身生产运营能力，可以为客户提供更优质的服务。2023 年公司将继续做大做强 CDMO 业务，进一步提高国内和国际市场拓展能力，努力保持 CDMO 业务经营稳定。

4、问：今年公司业务增长点主要在哪里？

答：公司本年度业务增长点主要有以下几个方面：

（1）公司将继续加强市场开发团队规模和能力，开拓其他非沙坦类原料药的全球销售市场，不断提升原料药全球销售市场占有率。

（2）扩增 CDMO 业务全球市场拓展人才，以良好的研发能力和商业化能力获得更多客户的青睐，增强市场竞争力。

（3）制剂业务方面，随着药品注册证书的不断获批，制剂业务的营业收入将迎来快速成长，使制剂的研发、生产、销售及原料药一体化形成合力，通过规模化的集约成本优势，面向市场，面向客户，提高公司的持续盈利能力。

5、问：制剂业务方面，未来在销售渠道的建设上有什么规划及目标？

答：感谢您的关注！公司围绕“打造慢病管理知名品牌”的战略目标，持续深化国内销售体系，在全国建立系统的医疗、零售、第三终端和电商等四大渠道，不断提升团队的营销能力和规模。

6、问：除了天宇药业，其他几个主要的子公司上年都处于亏损状态，分别是什么原因，如何改善经营？

答：感谢您的关注！子公司亏损原因如下：

1. 山东昌邑、滨海三甬、浙江京圣三家子公司以生产中间体为主，中间体产品毛利率比原料药相对低；
2. 山东昌邑及浙江京圣募投项目逐渐完工投入使用，前期产品调试、工艺改进；滨海三甬进行产品技术改造费用及其调试生产费用；同时由于未达到满负荷生产状态，固定成本分摊较厚，致使报告期内生产制造成本增加，影响了产品的毛利额。
3. 上述三家公司费用相比 21 年基本持平，亏损主要是由于毛利额减少造成。本年度子公司相关产品技术改造及其调试已完成，同时子公司通过工程设计、工艺优化、节能减排等方面的持续提升，降低生产成本。

7、问：如何进一步提升原料药的市场占有率和竞争力？

答：感谢您的关注！公司凭借在研发、技术、质量、注册、客户等优势，布局了未来专利到期的原料药项目，计划每年完成约 10 个新产品的研发和全球注册，以实现公司在原料药领域的长期发展。

8、问：预计公司制剂业务在 2023 年可以实现的保底增速？

答：感谢您的关注！截止目前，公司已获得 21 个产品注册证书，同时公司也参与了国家集采、省集采并中标，2023 年度制剂业务将实现快速增长。

9、问：请问一下今年原材料采购成本的变化情况，谢谢。

答：感谢您的关注！2023 年主要原材料采购价格较上年有明显下降。

	<p>10、问：目前公司基本完成了主要产品的技术升级改造和场地转移，请问管理层对今明两年业绩展望如何？有什么战略规划？</p> <p>答：感谢您的关注！2022 年完成了主要产品的技术升级改造和场地转移并产生了大量的建设投资成本、产品场地转移及调试生产费用、注册文件制作费用，致使报告期内生产制造费用增加，影响了销售毛利率。本年度此不利因素已不存在，将会对今明两年业绩产生正面影响。</p> <p>公司仿制药业务方面，公司储备了丰富的非沙坦类原料药研发项目，在非专利期到期后迅速挖掘和开拓全球销售市场，同时公司吸纳有丰富市场经验的开发团队加入公司，不断提升其他原料药品种的市场地位和占有率，成为公司的新利润增长点。</p> <p>制剂业务方面，公司以提高新产品研发效率为主，持续加强技术平台的建设，丰富研发管线，加快项目推进。实现未来 3 年目前在研项目的获批，不断丰富制剂产品；建立和完善销售渠道，抓住集采机会，树立公司品牌。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 05 月 11 日