

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：2023-002

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>浙商证券 毛雅婷，中泰证券 祝嘉琦、李建、许菲菲，中金证券 刘锡源、孟繁卓，兴业证券 姚晟瑜，民生证券 许睿，国泰基金 吕业青、李刚平、黄俊岭，Lake Bleu Capital Tony DING，恒越基金 崔宁，APS ASSET MANAGEMENT PTE LTD 李运，永赢基金 张晓榕、胡亚新，中泰自营 唐朝，纳轩投资 金欣荻，嘉实基金 杨永鑫，DCP Ltd-DCP CP II SNOW 张浩，平安资管 俞冰、林启姜，南方基金 陈哲，华福证券 孔令强，信达证券 阮帅，深圳宏鼎财富管理有限公司 刘璐璐，东方证券自营 郭哲，国泰君安证券资产管理有限公司 吴佳玮，建信养老 谭翔宇，沙钢投资控股有限公司 叶侃，圆信永丰 张政，金元顺安基金管理有限公司 张预立，工银安盛资管 劳亭嘉，财通资管 易小金，泰康资产 蒋绍垟、马步云，德邦基金 揭诗琪，中欧基金 田川，中银资管 李明蔚，华宝基金 易镜明，慎知资产 师承平，景顺长城 陈婧琳，重阳投资 方溢涵，东方阿尔法 程可，金鹰基金 王喆，苏州云阳宜品投资管理有限公司 刘江山，长信基金 褚培睿，华泰保险资管 朱经纬，鑫岚投资 沈振华，光大保德信 高睿婷，域秀投资 刘云鹏，银杏投资 王光华，汇丰晋信 吴晓雯，宁银理财 徐厚霖，华林证券 许波，天风证券 贺晓晗，国投信托-景泰复利 邹军辉，理成资产 周锐，万方资产 黄珺，红土创新管理有限公司 栾小明，人保资产 马善尧，雪石资产 戴亦舒，银河证券 孙怡，国新证券 秦墅隆，兴业基金 应晋帅、陈旭，睿亿资产 许锋，坤易投资 陈铭东，恒越基金 徐若锦，中融基金 陈浩，平安基金 张淼，拓璞基金 俞海海，海南翎展私募基金管理有限公司 马霖，长江养老 叶小桃，国华兴益 范佳锴，东证资管 邹秉昂，财通研究所 邹一瑜，安信基金 徐衍鹏，阳光保险 杨伦，国金医药 张智勇，汇添富 李泽昱，趣时投资 施桐，高毅资产 岳洪莉，广发证券 方程嫣，恒越基金 张其美，长信基金 胡梦承，平安证券 韩盟盟，国泰君安 吴晗，高毅资产 万明亮，红筹投资 胡冰，国新自营 李凡修，湖南迪策投资有限公司 张擎柱，冲积资产 张智聪，珠海坚果私募基金 盖伟伟，凯石基金 许</p>

	迟, 源乘投资 马丽娜, 招商基金 王宁远, 中意资产 高兰君, 中信期货资管 魏巍, 招商医药 黄萍实, 招商基金 任绍聪, 上海君和立成投资 祝晨宇, 淡水泉 彭皓, 大成基金管理有限公司 邹建
时间	2023 年 04 月 27 日 (星期四) 下午 3:30-4:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理: 王艳 财务总监: 王秀娟 证券事务代表: 杨鹏、姜露露
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一部分: 董事会秘书王艳对 2022 年度及 2023 年一季度经营情况介绍</p> <p>一、2022 年经营情况:</p> <p>报告期内, 公司实现营业收入 26.67 亿元, 较 2021 年营业收入 25.45 亿元增长 4.78%。归属于上市公司股东的净利润-1.19 亿元, 较上年同期下降 158.12%; 扣除非经常性损益的净利润-8,308.64 万元, 较上年同期下降 151.68%。</p> <p>(一) 2022 年度业绩下滑的主要原因</p> <p>1、销售毛利率较上年同期下降</p> <p>公司进一步扩大产能, 提高产品质量、产品科学设计和工艺进步。报告期内, 公司完成了 3 个中间体产品的跨场地技术改造和新建产能, 完成了 2 个中间体产品和 2 个原料药产品的技术改造和扩产。同时也产生了大量的建设投资成本、产品场地转移、产品技术改造费用及其调试生产费用, 致使报告期内生产制造成本增加, 导致毛利率较上年同期下降。</p> <p>2、产品销售结构发生变化</p> <p>原料药及中间体收入增长, 平均毛利率水平较低, CDMO 业务收入下滑, 2022 年 CDMO 收入 2.63 亿元, 较上年同期下降 52.79%, 主要是受部分客户需求下降, 订单减少。</p> <p>3、计提资产减值损失。公司按照成本与可变现净值孰低原则计</p>

提存货减值准备 9,646.97 万元。

4、外汇衍生品公允价值变动及投资损失。报告期内，受人民币汇率变化的影响，公司购入的外汇套期保值产品公允价值变动及到期交割产生的投资损失合计 5,350.33 万元。

5、研发支出依然保持增长，2022 年公司研发投入 2.89 亿元，费用研发化支出 2.32 亿，资本化研发支出 0.57 亿元。

截止 2022 年末公司基本上完成了两个募投项目生产基地主要产品的改造和调试，生产运营达到预期目标，2023 年度生产成本有望明显的改善。

（二）营业收入分析

1、仿制药业务

公司持续推进与全球大型制剂厂商及原研公司的合作，2022 年实现 5 大沙坦的 API 为原研提供商业化服务。取得与国际大型制剂厂商的营业收入 131,942.48 万元，占公司营业收入的 49.48%，客户质量进一步提高。仿制药原料药销量 1,946 吨创历史新高，原料药收入 17.56 亿元，较上年同期增长 21%；中间体收入 5.97 亿元，较上年同期增长 13%。公司原料药业务保持持续、稳定的增长，市场占有率进一步提高。

2、CDMO 业务

公司 CDMO 业务下降，营业收入 26,308.00 万元，较上年同期下降 52.79%，主要是由于部分客户新药上市后市场需求确定性差，导致 CDMO 业务收入同比下滑。

3、制剂业务

公司制剂销售收入 3,396.84 万元，2022 年实现快速增长，主要得益于 2022 年 6 个产品获批上市，制剂产品品种逐渐丰富，销售渠道逐渐建立。2023 年一季度新增 10 个药品注册证书，截止 23 年末公司累计将获得超过 30 个批件，制剂业务将实现飞跃性的增长。

（三）公司 2022 年度主要工作情况

2022年，公司进一步扩大产能，优化产品工艺，提高质量，涉及产能超过1万吨。截止2022年末，相关技改、场地转移、产能扩大等工作均已达到预期目标。公司推进“降本增效”，以目标成本为导向，狠抓生产工艺、环保工艺优化与落实，科学设计，提高收率，降低损耗，生产组织方式要求“合理、高效”的理念进一步深入，各项降本措施在2022年末初见成效，为以后年度长期稳定发展打下良好的基础。

公司2022年度新增加了国内和国际的BD人才，积极拓展CDMO的全球业务，市场部积极走出去，参加各项展会，与海内外客户进行面对面的交流与沟通。

国际注册方面，公司4个原料药产品取得CEP证书，正在申请或更新中的产品证书16个；国内注册方面，公司获得国家药监部门批准的注册产品4个，截止目前，正在审评审批中的注册产品9个。

制剂业务，公司建立销售团队，加强了在医疗、零售、第三终端和电商等四大销售渠道的产品布局，深化国内销售体系的建立与维护。截止目前，公司获得药品批文19个，已完成申报待审批的批文31个，在研项目60多项，报告期内，制剂研发投入金额15,215.88万元，较去年同期增长43.49%。

二、2023年一季度经营情况：

2023年一季度营业收入7.77亿元，较上年同期增长3.64%，净利润1亿元，扣非后净利润9,167.47万元，较上年同期增长36.92%。业绩增长主要原因是一季度收入产品结构调整，高端市场的原料药及CDMO收入占比增长较快，毛利率环比有明显改善。公司制剂一季度获得10个药品批文，进一步丰富了公司产品，2023年制剂业务的收入将迎来快速增长。

公司在费用端实施了全面预算管理，加强费用控制，取得明显成效，2023年一季度管理费用下降主要是股权激励费用和环保费用下降，公司存货下降近1.39亿元，完工成本在3月份开始有所改善。

第二部分：董事会秘书王艳及财务总监王秀娟答复参会人员问题

1、公司 2023 年一季度毛利率快速增长的主要原因？

答：公司一季度毛利率较高主要是以下原因：（1）公司一季度高端市场原料药销售占比较高；（2）受客户发货节奏影响，CDMO 产品在一季度发货较多，收入增长较去年同期增长。

2、目前沙坦类原料药的价格情况？

答：目前沙坦 API 低端市场竞争仍然比较激烈，但公司判断价格向下的空间不大。由于公司高端市场 API 销售收入占比较高，沙坦类产品价格总体比较平稳。

3、公司非沙坦类原料药项目推进情况？

答：非沙坦类原料药是公司未来重要的盈利增长点。目前公司重点储备的抗凝血类、降血糖类原料药市场规模很大，依托沙坦原料药平台优势快速切入客户需求。2022 年度，公司降血糖类原料药及中间体销售收入达到 1.11 亿元，同比增长 493.10%，非沙坦类原料药及中间体销售规模预计在未来 2-3 年内会快速增长。

4、子公司昌邑天宇本年度产能释放节奏？

答：公司子公司昌邑天宇药业有限公司从 2022 年四季度开始逐渐结束调试，3 个车间进入正常生产状态，3 个车间在 2023 年一季度验收完成，其余车间还处于安装调试，昌邑天宇整体产能利用率将会逐步提升，能满足公司未来发展的需要。

5、公司目前研发费用和管理费用情况？

答：2022 年度公司研发投入 2.89 亿元，占营业收入的比例 10.82%，主要是制剂研发投入 1.52 亿元。经过多年的发展，公司原料药、CDMO、制剂研发团队已基本稳定，公司预计未来研发投入金额增速会明显趋缓。

2022 年度公司管理费用 3.79 亿元，同比减少 12.94%，2023 年一季度管理费用 8,565 万元，同比减少 14.11%，公司实施全员预算管理，大力倡导“降本增效”管理模式以来，公司管理费用增速得到有效控制。

6、CDMO 业务 2023 年展望及市场开拓情况？

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。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。

7、公司目前与原研厂家原料药合作情况及未来目标？

答：公司持续推进与全球大型制剂厂商及原研公司的合作，2021 年 3 个产品的 API 为原研提供商业化服务，2022 年末达到 5 个产品的 API 为原研提供商业化服务，公司目标是 5 年内完成 12 个产品的 API 为原研提供商业化服务。

8、公司制剂业务营销推广情况？

答：公司组建了制剂营销团队，经过两年的团队磨合，目前公司制剂营销团队比较稳定。一方面公司大力发展医疗市场、零售和电商市场及第三终端市场。另一方面公司积极参与集采或续采活动，例如公司在 2023 年 3 月参加国家药品集采中标氯沙坦钾氢氯噻嗪片，树立公司制剂品牌。

公司预计 2023 年末累计获批品种达到 30 个，制剂销售规模增速会比较快。

9、公司目前与 FDA 回复的进展情况？

答：公司 2022 年 8 月份收到 FDA 警告信后，质量中心及时组织相关部门进行整改，于 2023 年春节前基本完成整改并已报告 FDA，与 FDA 进行了有效的沟通。同时公司也聘请了第三方机构对公司进

行辅导和验收,进一步完善公司的质量体系。公司在上述事项完成后,将向 FDA 申请现场检查,通过之后才可撤销警告。截止目前,该事件对公司基本未产生影响,各项业务和客户服务都正常开展。

第三部分: 公司总结及未来展望

公司经过近两年的调整和升级,随着团队的不懈努力和管理资源的全面提升,公司在 2022 年末基本完成了主要产品的扩产、技术升级改造和场地转移。2023 年公司将继续加强原料药成本管理,完善总经理负责制和项目负责制,提高组织运营效率。财务端,公司实施全员预算管理,全面做好降本工作,向管理要效益;业务端,凭借公司的研发、技术、质量、注册、客户等优势,制定每年完成约 10 个新产品的研发和全球注册的目标。

仿制药业务和 CDMO 业务方面,公司吸纳有丰富市场经验的开发团队加入公司,开拓原料药的全球销售市场,不断提升原料药的市场地位和占有率。

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。2023 年公司目标累计获得近 30 个药品注册证书,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,提高公司的长期持续盈利能力。

附件清单 (如有)	
日期	2023 年 04 月 28 日