

证券代码：300358

证券简称：楚天科技

楚天科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-001

调研活动类别	<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"/> 其他	
参与单位名称及 人员姓名	姓 名	单 位
	王 哲	杭银理财
	程 实	众安保险
	赵培森	兴业证券
	王佳慧	兴业证券
	孙媛媛	兴业证券
	张桢桢	兴业证券
	汪其霖	申万菱信基金
	赵 仓	长江证券
	彭仲杆	长江证券
	吴佳歆	东吴基金
	毛可君	东吴基金
	马韵羽	浦银安盛基金
	张剑姝	阳光诺禾资产
	杨钟男	中金资管
	贺建忠	宁波浪石投资
	王 麟	启峰资本
	陈云章	Boyu Capital
	黄 飙	金信基金
	吴雨潇	平安基金
赵伟捷	摩根士丹利基金	
何丹柠	Robeco	
时 间	2022年1月6日 09:30-12:20	
地 点	楚天科技会议室	

<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p>董事长兼总裁：唐岳 副总裁兼董事会秘书：周飞跃 副总裁兼财务总监：肖云红 证券事务代表：黄玉婷 证券事务专员：周德伟</p>
<p>交流活动内容</p>	<p>一、内容提要：</p> <p>1、厂区参观 2、会议室座谈</p> <p>二、主要关注的问题与回复如下：</p> <p>1、公司 2021 年三季度经营情况介绍？</p> <p>公司 2021 年前三季度主要财务指标如下：</p> <p>①收入：36.82 亿，2020 年同期 22.02 亿，同比增长 67%。 ②净利润：4.06 亿，2020 年同期 0.49 亿，同比增长 728%。 ③经营性现金流净额：12.65 亿，2020 年同期 2.64 亿，同比增长 379%。 ④合同负债：2021 年 9 月末 25.34 亿，半年末 19.24 亿，增长 32%。 ⑤在手订单：2021 年 9 月末 62 亿左右。 ⑥研发费用：3.08 亿，2020 年同期 1.91 亿，同比增长 61%。</p> <p>2、公司去年的经营亮点介绍？</p> <p>①前几年公司的高研发投入和先进制造手段投入，布局进口替代，取得了成效。公司的研发能力、产品制造能力、质量保证能力、交付能力等得到了高端疫苗生产的检验，已进入高端领域，开启了进口替代。</p> <p>②生物前端装备对标赛多利斯布局逐步完善。不锈钢反应器、原液制备、超滤层析纯化、SUT 一次性技术产品、填料等等布局落地。</p> <p>③应用在生物药领域的产品占比提升迅速，在收入及新增订单中的占比均超 40%。</p> <p>3、公司下阶段的重点举措有哪些？</p> <p>（一）产品</p>

<p>交流活动内容</p>	<p>①加大力度保持无菌分装、检测后包装产品的国内领先优势；</p> <p>②重点发展生物医药装备，尤其是生物前端装备及耗材、辅料等；</p> <p>③成建制组建创新药装备开发队伍，开发智能新产品。</p> <p>（二）市场</p> <p>①大力推进高端医药装备进口替代。国内市场有 10~15% 的份额，约 100~150 亿从国外进口。由疫苗企业、生物药企业及外资药企中国独资设厂等组成。</p> <p>②强力拓展海外业务。重点市场建销售服务公司，属地化。</p> <p>③出口替代。欧美发达地区的客户，有降本需求，有服务升级需求。随着中国企业产品技术的升级、品质的提升、管理的改进，可逐步追赶欧洲同行，在海外市场的竞争力和影响力将逐步增强。</p> <p>4、公司认为实现 2030 营收目标的条件有哪些？</p> <p>①全球生物医药呈现出的蓬勃发展态势。</p> <p>②工业 4.0、5G 以及未来 6G 通信技术的落地，导致行业主营业务边界的模糊化。随着公司不断扩展在生物前端、AI 与信息化等的布局，逐步淡化楚天是设备公司的色彩，将来以技术型平台公司的形象面世。</p> <p>③医药技术向食品、医美化妆品、医疗技术等领域覆盖和渗透，市场空间扩大。</p> <p>④公司重视产品技术和制造技术双优先，部分产品已达到行业一流水平，产品链条不断完善，产品市场竞争力不断提升。</p> <p>5、公司产品能实现进口替代的优势是什么？</p> <p>首先要构筑公司的三个基础能力：建立在技术基础上的创新能力；制造质量、品质保障能力；响应市场和客户的全生命周期的服务能力。这三个能力要基本拉平、同步前进，才能达到进口替代要求，实现进口替代目标。只有进入高端市场，扮演替代进口的角色，才能实现三个能力同步上升。公司上市，特别是并购德国 ROMACO 集团以来，在产品技术和制造技术双优先的思想指导下，这三大能力已有大幅提升。</p>
---------------	---

<p>交流活动内容</p>	<p>公司 2021 年替代进口的权重在加大，2022 年将成为发展的主旋律。</p> <p>6、公司高端产品与国外的定价差异有多少？</p> <p>参考行业国外领先企业的产品价格，定价是他们的 80%-90%，毛利率可保持在 40%以上。</p> <p>7、行业的毛利率、净利率正常水平是多少？</p> <p>在相对成熟的发展阶段，国内企业毛利率正常水平在 40-45%左右。净利率正常水平在 10%-15%。</p> <p>毛利率过高，要么是企业的研发投入少，要么是企业独家垄断市场价格，都不利于企业的长久发展。</p> <p>8、公司所处行业为非标定制，未来怎样提高人均产值？</p> <p>公司几年前已在推进“标准化、模块化、归一化”的技术管理工作，待这些工作落地后持续改良，通过智能制造手段和专业化分工，人均产值不断提升。</p> <p>9、今年和未来公司哪些产品会成为业绩的增长点？</p> <p>①与生物制药有关的工艺设备、仪器等。从硬件设备来说，与细胞或病毒的提取、培养、分离、纯化、超滤、配液、无菌分装、检测后包等等。</p> <p>②复杂制剂相关产品。</p> <p>③楚天过去没有但未来会高速增长的新产品。</p> <p>10、楚天思优特的进展和人才团队介绍？</p> <p>楚天思优特已在上海成立子公司，正在上海临港建设 6 千平方米左右的厂房，建成后可实现 2 亿元产能，用于一次性生物反应器、配液袋、储液袋及其膜材等产品的开发和生产。未来还将在宁乡规划建设 8-10 亿的产能。目前已有订单，会在今年上半年交付。</p> <p>楚天思优特的技术团队来源于在国外同类企业工作多年的技术人才，和国内生物制药头部企业的生产科技（MTS）和质量控制人员。</p> <p>11、楚天微球的进展和人才团队介绍？</p> <p>设立了控股公司楚天微球生物技术（长沙）有限公司，产品</p>
---------------	---

交流活动内容	<p>覆盖天然多糖微球、硅胶微球、聚合物微球和无机微球，目前产品以琼脂糖微球为主，主要用于生物大分子制药。规划今年实现小批量产品销售，利用 3-5 年时间建成 50 万升的产能，未来销售规划 10 亿以上。</p> <p>专家王济源，持有楚天微球生物技术（长沙）有限公司 15% 股权，任总经理，曾先后在成都生物制品研究所、通用电气（GE）生命科学部、博格隆（上海）生物技术有限公司任职，拥有 20 多年的生物制药行业相关从业经验，熟悉分离纯化相关的各个细分市场与技术。另外也有其他人才的引进计划，包括来自国外的专家和大学的教授等。</p> <p>12、楚天与 ROMACO 的整合成功的措施和经验是什么？</p> <p>（1）措施：</p> <p>①文化融合：文化互相影响，尊重他们的文化风俗，同时用楚天的企业文化和效率带动他们。</p> <p>②战略协同：将楚天打造成全球液体制剂技术与装备的领导者，将 ROMACO 打造成全球固体制剂技术与装备的领导者。</p> <p>③管理对接：一年不少于四次的决策委员会，对 ROMACO 重大经营事项做决策；一月一次的双方市场经营会议；一月一次的财务例会；日常的双方技术层对接会议。</p> <p>（2）经验：</p> <p>①保证和维护员工利益：保障 ROMACO 员工的待遇，并购后 ROMACO 的员工数量在增加。</p> <p>②保证和维护 ROMACO 自身利益：并购后支持其扩建博洛尼亚工厂 1 万多平米的车间，已投产使用；帮助其开拓中国市场，提升市场份额；去年初决定收购西班牙泰克发公司。</p> <p>③保证当地政府的利益：通过有效的管理运营，使 ROMACO 收入增长，纳税额也增长；疫情期间，向德国捐赠抗疫物资。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 1 月 6 日