

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：2025-001

| | |
|------------|--|
| 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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议） |
| 参与单位名称 | 中信证券、民生证券、中融汇信、方正医药、进门财经、中泰证券、招商证券、财通医药、西部医药、平安证券、光大医药、浙商证券、深圳尚诚资产、明亚基金、国泰君安、国泰海通证券、开源证券研究所、中泰证券股份有限公司、易米基金管理有限公司、华泰资产管理有限公司、天风证券股份有限公司、东方财富证券研究所、北京诚盛投资管理有限公司上海新伯霖私募基金管理有限公司、上海钦沐资产管理合伙企业（有限合伙）、华西基金管理有限责任公司、华创证券研究所、上海鹤禧私募基金管理有限公司、上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）、海富通基金管理有限公司、中国人寿养老保险股份有限公司、永赢基金管理有限公司、Pleiad Investment Advisors Limited、广东正圆私募基金管理有限公司、新华资产管理股份有限公司、上海东方证券资产管理有限公司、上海金友创智私募基金管理有限公司、国泰基金管理有限公司、大家资产管理有限责任公司、博远基金管理有限公司等 |
| 时间 | 2025年4月26日（星期五）20:30-21:50 |
| 地点 | 线上电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 副总经理兼董事会秘书：王艳女士 |

| | |
|----------------------|--|
| | <p>证券事务代表：姜露露女士</p> |
| <p>投资者关系活动主要内容介绍</p> | <p>第一部分：公司经营情况介绍</p> <p>一、2024 年度经营情况</p> <p>2024 年公司实现营业收入 263,081 万元，较上年同期 252,772 万元上升 4.1%；归属于上市公司股东的净利润 5,594 万元，较上年同期 2,734 万元增长 104.6%；扣除非经常性损益的净利润 6,746 万元，较上年同期增长 6.9%。</p> <p>2024 年度业绩变动主要原因分析如下：</p> <p>1、公司非沙坦类原料药及中间体业务的销售收入实现快速增长，公司通过对重点产品实施工艺优化，有效地实现了成本的控制和效率的提升，同时部分产品销量快速增长，规模效应逐步显现，促使该业务板块毛利率较上年同期有显著增长；</p> <p>2、公司沙坦类原料药及中间体业务的竞争依然激烈，市场销售价格呈现下行压力。公司始终坚持客户第一原则，切实提升客户服务能力。2024 年度，原料药产品销量保持稳定增长，沙坦类原料药产品的销量 1,744 吨，较上年同期增长约 13%，进一步夯实了公司在沙坦领域的市场地位。尽管行业整体价格处于低谷期，但公司近几年通过推进降本增效策略、强化成本管控体系，沙坦类毛利率依然保持合理的水平。</p> <p>3、公司制剂业务持续优化渠道布局，截至 2024 年底，已与 14,000 余家医院建立合作，覆盖 1,000 余家连锁药房及 20,000 余家终端市场。2024 年度制剂业务销售收入 2.55 亿元，较上年同期增长 143%，实现毛利额的显著增长，同时，公司积极提升研发效率及优化临床费用支出，2024 年度研发费用支出较上年同期下降约 2,000 万元，制剂业务的亏损幅度明显收窄；</p> <p>4、公司 CDMO 业务板块运营稳健，2024 年商业化项目受客户需求变动调整，部分项目订单量有所下降，但整体业务规模保持稳定，全年实现销售收入 36,580 万元，较上年同期下降 9.8%。</p> |

二、2025 年一季度的经营业绩

2025 年一季度营业收入 75,932 万元，较上年同期 68,945 万元增长 10%，归属于上市公司股东的净利润 8,618 万元，较上年同期增长 113%，扣除非经常性损益后的净利润为 8,234 万元，较上年同期增长 56.79%。

2025 年一季度业绩变动主要原因分析如下：

（一）公司非沙坦类原料药及中间体业务板块收入显著增长，盈利能力持续优化，毛利率水平稳步提升。该业务板块实现营业收入 1.89 亿元，较上年同期增长 57%；

（二）公司制剂业务持续发力，一季度营业收入 8,077 万元，较上年同期增长 97%，受产品结构变化，产品生产规模扩大及生产成本管控有效等因素驱动，制剂毛利率持续提升。

（三）公司 2025 年外汇套期保值损失的减少近 2,600 万元。

三、主要经营亮点：

（一）原料药板块非沙坦类业务呈现高速增长态势；

（二）公司原料药业务，面对激烈的市场竞争环境，毛利率依然保持较高水平；

（三）制剂业务板块，2024 年度共有 23 个制剂品规（涉及 17 个制剂品种）获得药品生产批件，截止目前，共获批 63 个制剂规格（涉及 48 个制剂品种），进一步丰富了公司的产品管线；制剂业务新增 2 个国家集采产品，18 个省级续采产品，为公司新的增长曲线打下坚实基础。

（四）2024 年公司总部黄岩江口场地顺利通过了美国（FDA）的现场检查，并于 2025 年 3 月份收到 FDA 解除警告的邮件。截至目前，公司三个场地通过了美国（FDA）的现场检查，两个场地通过欧盟（EDQM）的现场检查，三个场地通过日本（PMDA）的现场检查。

第二部分：问答环节

1、问：公司 2025 年各个板块增长及展望？

答：面临激烈的市场竞争，公司 2025 年沙坦类产品价格较上年同期呈现下降趋势，环比 2024 年四季度价格趋于稳定。2025 年一季度，沙坦类原料药销量较上年同期基本持平，但由于价格下降，销售收入较上年同期下降 9%；非沙坦产品收入持续增长，较上年同期增长 57%，其中抗哮喘及降血糖类产品呈现显著增长势头，未来，随着非沙坦产品专利的逐渐到期，市场需求逐步释放，预计将为公司的增长带来更多机遇；制剂产品每年以 15-20 个批文的获批，产品管线不断的丰富，从目前业务结构来看，产品集中度较高，新获批产品刚上市，多数品种收入贡献相对有限；CDMO 业务保持稳健发展，收入规模较上年同期持平。

2、问：对非沙坦类产品放量品种及未来的展望？

答：公司非沙坦类业务品种储备丰富，重点品种包括西格列汀、孟鲁司特钠、依折麦布、替格瑞洛、维格列汀、利伐沙班、阿哌沙班、达比加群酯等。2024 年，公司新立项的原料药及中间体品种 20 个，完成工艺验证的原料药品种 12 个。公司持续加强国际注册申报工作，同步推进全球拓展战略。2024 年非沙坦类销售收入约 5.58 亿元，基于现有订单储备及市场拓展计划，预计将延续快速增长趋势。未来，公司业务将更具多元化，沙坦类业务将为公司提供稳定现金流，非沙坦类业务、CDMO 业务和制剂业务三大板块，正加速构成公司增长的“第二曲线”，为公司未来可持续发展提供强劲动力。

3、问：公司 CDMO 业务介绍及 2025 年展望？

答：2025 年一季度，公司 CDMO 业务营业收入 1.36 亿，较上年同期下降 4%，整体业务规模基本保持稳定态势。展望

2025 年，已实现商业化的产品业务市场需求稳定，待产业化的 CDMO 项目受客户唯一性、产品结构变化及客户在该项目上市、市场推广进度等因素影响，存在较高不确定性。

4、问：公司制剂业务的介绍及后续规划？

答：公司制剂业务目前可产生收入的产品有 34 个品种，收入结构相对较集中，主要来自集采业务和零售业务。后续，公司销售团队通过对销售渠道的完善和推广力度的加大及批文的获得，制剂业务未来有更多增长的可能性。

目前制剂业务 3 个车间投入运营，已满足当前生产需求。

诺得药业生产基地正在建设中，为后期业务增长提供产能支持，为未来制剂发展奠定基础。

5、未来几年公司存货变化趋势？

答：公司 2025 年已将存货管理纳入管理层的 KPI 考核指标，本年一季度末存货余额较年初下降约 8,000 万元，管理目标初现成效。未来，公司将持续深化存货管理，通过生产、运营、销售三部门的协同管理，确保公司存货处于合理水平。

6、山东昌邑天宇 2025 年一季度经营情况及 2025 年全年展望？

答：当前阶段山东昌邑天宇基地仍处于亏损状态。随着后续公司战略的调整，导入新产品项目等举措提升该基地产能效益，产能利用率有望提升，力争在 2025 年实现经营亏损收窄的目标。

7、公司对 2025 年研发费用、销售费预期如何？

答：公司推行全面预算管理体系，致力于实现生产端与管理端降本增效的目标。近几年，公司持续优化研发管理体系，特别是在制剂业务板块，通过提升研发效率、优化资源配置，实现了研发环节的降本增效。因此，过去三年公司的研发支出金额呈现逐年下降的趋势。

| | |
|----------|---|
| | <p>展望 2025 年，公司将继续保持稳健的研发投入策略，预计全年研发费用规模将与 2024 年度基本持平。在保持合理研发支出的同时，公司仍将确保研发资源的高效利用，以支持公司中长期的产品管线布局和可持续发展。</p> <p>制剂业务的快速增长带动了销售费用上升，主要源于销售推广费用及销售人员薪酬的增加，因此，销售费用与销售收入呈正相关关系。</p> |
| 附件清单（如有） | |
| 日期 | 2025 年 04 月 25 日 |