

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：2023-001

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	广发证券、方正证券、长城证券、富荣基金、湖南高鹏私募基金、磐行资本、于翼资管、圆合资本、淡水泉投资等 12 名机构投资者
时 间	2023 年 2 月 8 日 09:30-12:00
地 点	楚天科技会议室
上市公司接待人员姓名	投资与发展总裁兼董事会秘书：周飞跃 证券事务代表：黄玉婷 证券事务专员：周德伟
交流活动内容	<p>一、内容提要：</p> <p>1、厂区参观</p> <p>2、会议室座谈</p> <p>二、主要关注的问题与回复如下：</p> <p>1、去年 ROMACO 的经营情况怎么样，是否会计提商誉减值？</p> <p>俄乌冲突、新冠疫情，影响了 ROMACO 公司原材料价格和供应链交期，导致订单延迟交付，2022 年上半年处于亏损。但下半年交付逐步恢复，同时其 2022 年新增订单较上年有增长，公司整体竞争力在提升。</p> <p>根据公司财务部初步核算，ROMACO 不触及商誉减值计提。最终结果，需经公司聘请的第三方评估公司出具资产评估报告，以第三方评估测算结果为准。</p> <p>2、如果因为供应链的问题导致产品不能按时交付，公司怎么解决？</p> <p>①提前做好关键件战略储备，保障客户交期；</p>

交流活动内容	<p>②在保证产品质量和产品交期的情况下，与客户沟通更换可替代品牌的部件；</p> <p>③与客户进行现场工程交付评估，核实交付时间需求，协商交付时间。</p> <p>3、公司今年新增订单目标是样的？</p> <p>根据公司《2021年限制性股票激励计划》，2023年的业绩考核目标为：以2021年为基数，2022-2023年两年的累计净利润增长率不低于40%，或2022-2023年两年的累计营业收入增长率不低于40%。（上述“净利润”以扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润剔除各期激励计划股份支付费用影响后的数值为计算依据。）</p> <p>2023年新增订单，希望在2022年的基础上，保持增长。</p> <p>4、公司的生物工程产品毛利率较低是什么原因？</p> <p>行业内的毛利率基本保持在这个水平附近，公司根据内部战略规划，为提升生物工程品牌竞争力，有部分战略倾斜。部分产品在配置上就高不就低，高精度零部件的加工制造费用高，导致在同样的销售价格下，我们的产品成本会高一些。</p> <p>同时，公司生物工程销量在整体逐年提升阶段，规模效应暂未体现。</p> <p>5、生物反应器产品国内与国外的差距怎么样？</p> <p>生物反应器、层析超滤、配液工程、SUT、微球等产品，都是与制药工艺关联性较强，国内起步较晚，应用案例比国外少。生物反应器的替代难度比其他产品要大一些，但近几年国产替代速度在加快，未来差距会逐渐缩小。</p> <p>6、公司产品在生物医药领域的比例有多少？</p> <p>生物制药不仅需要层析超滤、生物反应器、配液工程等，还需要制水系统、无菌分装、检测后包，所有产品线合并计算，公司用于生物药领域的产品，在50%左右。</p> <p>7、公司订单交付周期和收入确认是什么样？</p> <p>产品制造周期一般在3-9个月，产品制造完成后，调试</p>
--------	--

<p>交流活动内容</p>	<p>安装交付，受客户的现场条件和项目进度的影响。</p> <p>公司国内订单，以取得客户签字的现场安装调试验收（SAT）合格单为收入确认时点。</p> <p>8、公司 SUT 产品未形成大规模销售的原因是什么？</p> <p>主要原因有：①SUT 工厂于 2022 年 5 月建设完毕，但内部质量管理体系建设、厂房验证文件等工作在 10 月底左右才最终完成，真正具备产能的时间较晚。②客户验证、品牌推广、市场拓展需要时间。</p> <p>9、公司填料产品去年有订单吗？</p> <p>去年已有销售订单，但是量不大。</p> <p>10、SUT 上海临港工厂的建设进度怎么样了？</p> <p>考虑到运营成本、管理成本等，目前 SUT 上海临港工厂建设已暂停。SUT 宁乡工厂具备 2 亿产能，SUT 产品运输半径大，可以辐射全球。</p> <p>公司已有相关土地及资源储备，可根据订单扩张情况，迅速进行 SUT 二期产能扩张。</p> <p>11、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</p>
---------------	--

交流活动内容	升市场份额；收购西班牙泰克发公司。 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。
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 2 月 8 日