

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：2023-002

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	泰康资产、中信证券等 16 名机构投资者
时 间	2023 年 2 月 22 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 财经总裁：肖云红 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><b>一、内容提要：</b></p> <p>1、厂区参观</p> <p>2、会议室座谈</p> <p><b>二、主要关注的问题与回复如下：</b></p> <p><b>1、后疫情时代公司的增长点有哪些？</b></p> <p>①与生物制药有关的工艺设备、仪器、耗材等。硬件设备含：细胞或病毒的提取、培养、分离、纯化、超滤、配液、无菌分装、检测后包等相关设备。</p> <p>②研发投入持续增加，新产品不断扩增，产品链条增加，将带来新的产品市场。。</p> <p>③高端设备领域的进口替代，以及行业集中度的提升。</p> <p>④强力拓展海外业务，重点市场建销售服务公司，促进进出口业务提升。</p> <p><b>2、去年 SUT 产品的销售有多少？</b></p> <p>去年已取得部分订单，但未形成大规模销售。主要原因有：</p>

交流活动内容

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。

**3、今年与去年同期相比，客户来司访问量有增长吗？转化为有效订单的时间有多长？**

目前来看，疫情防控解除后，现场沟通交流畅通了。客户考察频繁，近两月来司考察的客户批次同期增长较多。

转化为有效订单的时间要看具体情况，时间 3-6 个月不等。

**4、ROMACO 目前的生产交付是否有改善？**

去年受俄乌冲突、新冠疫情等，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，但这种情况在去年第四季度已经有改善，供应链也逐步恢复。

**5、去年公司哪类产品销售增速最快？**

生物工程板块增速最快。这一板块公司在生物工程前端的布局虽然相对中后端较晚，基数较小，但一直很重视这一板块业务的发展，近两年公司引进了多位该领域专家，进行产品的研发、推广和销售，增速快。

生物工程相对无菌分装和检测后包产品，与下游客户的工艺关联性更高，楚天规划从装备型整体解决方案向技术型整体解决方案供应商转换，生物工程会是公司未来发展的重点。

**6、公司的生物工程产品毛利率较低是什么原因？**

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。

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。

**7、生物反应器产品国内与国外的差距怎么样？**

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，应用案例比国外供应商少。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

交流活动内容	<p>替代速度在加快，未来差距会逐渐缩小。</p> <p><b>8、公司填料产品去年有订单吗？</b></p> <p>去年已有销售订单，但是量不大。</p> <p><b>9、ROMACO 去年是否会计提商誉减值？</b></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><b>10、SUT 一次性产品膜材验证进展怎么样？</b></p> <p>膜材的配方和生产工艺已经固定，内部测试后，理化性能与国际同行对比大部分指标有优势。基于进口膜材的制袋工艺已完成验证，可以向市场推广和销售。我们自主开发的膜材，制袋工艺也已完成验证。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 2 月 22 日