**江西同和药业股份有限公司投资者关系活动记录表**

证券简称:同和药业 证券代码:300636 编号:2020005

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类型 | √特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观 □其他( ) |
| 参与单位名称及人员姓名 | 1、工银瑞信基金管理有限公司  基金经理：赵蓓、谭冬寒、王君正、胡志利、王鹏  医药研究员：李善欣、丁洋、李乾宁  2、中泰证券  医药研究员：祝嘉琦 |
| 时间 | 2020年7月10日 |
| 地点 | 电话会议方式 |
| 公司接待人员姓名 | 庞正伟（董事长、总经理）、周志承（副总经理、董事会秘书）、张波(证券事务代表） |
| 投资者关系互动／主要内容介绍 | **1、问：公司在原料药领域的发展战略、在原料药的竞争优势？**  答：公司发展战略是：坚持一业为主，集中精力于化学药行业，做大做强；同时努力加强品牌塑造与合同制造，纵深发展。把公司建设成产品以出口为主，兼顾国内市场，以进入主流、高端市场为主要目标，同时保证在低端市场的成本竞争力，国内一流、江西领先的化学制药企业。  公司中期战略是利用欧美日韩三大高端市场均衡的销售优势及良好的适应国际规范市场的质量管理体系和药品注册优势，深耕国际市场，加强国内市场开拓，加速新生产线的建设，迅速扩大公司经营规模。  公司作为原料药企业的竞争优势：  (1)质量管理体系得到了国际认可，产品国际注册证书多（以欧美日韩为主）、通过国际国内药监部门GMP现场检查次数多。  公司经过多年发展，取得的产品注册数量较多，有5个产品的CEP证书、2个产品的US-DMF批准、6个产品的KDMF注册证书、3个产品的日本注册证书、4个产品的台湾注册证书等。公司多次通过国际国内药监部门的GMP现场检查，其中美国FDA4次、日本PMDA4次、EUGMP2次，国内药监部门8次。  （2）持续高比例研发投入，重视专利工作，产品储备充足。  公司保持持续高比例研发投入。早年的研发投入占销售额的比例在6%左右，近二年的比例分别为9.49%、8.80%。公司已申请国内外发明专利26项，已获得授权18项（其中一项为欧洲专利）。公司产品储备充足，目前在产有8个品种，另有18个品种大部分已完成中试、报批，少部分处于实验室阶段。  （3）具备较强的生产制造能力。  同和现有合成车间11个，反应釜500多个，单个体积从50立升到20000立升，总体积300多万立升。  （4）安全环保规范。  公司成立以来，一直注重环保投入，环保设施占地面积超过公司已建成总面积的25%。废水废气处理能力是公司一个明显的亮点，技术达到行业一流水平，具有不需借助园区污水处理站独立达标排放的能力。环保处理设施污水处理能力1500吨/天，废气处理能力30000立方/小时。公司的三废处理设施应用了多项尖端技术创新成果，达到行业领先水平，充分实现了源头控制、分类收集分类处置、废气超净排放处理，废水深度达标处理，是江西省标杆企业，一流的环保设施为企业可持续发展奠定了坚实基础。  （5）未来将兼顾国际国内市场。  公司是外向型医药企业，主要目标市场为全球高端市场，包括欧美日韩等。这些市场具有药事法规健全、法规注册期限合理、需求量和价格较稳定的特征，对公司长远发展有利。随着近年国内制剂文号持有人制度和药品一致性评价制度的出台，以及对原料药GMP管理规范要求的不断升级，有利于公司这类符合国际高端市场GMP管理标准的原料药制造企业拓展内销市场。近几年，公司积极着手于开发国内市场，并已经与国内多家大中型医药企业关联申报多个制剂项目，待产品陆续获批上市后，将形成国内国外市场同步销售的良好格局。  总体来说，同和在多年的发展中形成了自己的特点：高端市场销售为主，欧美日韩销售均衡，管理、研发、销售、装备、环保等核心环节没有明显短板。细节决定成败，综合性的核心竞争力别人无法模仿。虽然目前公司规模与销售规模尚小，内销比例较低，这两方面在未来几年会迅速改变。  **2、问：公司现有的6个主要品种（瑞巴派特、加巴喷丁、塞来昔布、坎地沙坦、醋氯芬酸、文拉法辛），从成长空间的角度，哪些产品还有比较大的成长性？我们公司一厂区产能的规划进度？什么时候达到产值峰值？**  答：瑞巴派特、加巴喷丁、塞来昔布现在以海外销售为主，国内注册正在进行中，内销还有较大发展空间。外销方面：塞来昔布韩国注册去年获批，日本注册今年获批，在巴西的注册已完成；加巴喷丁在巴西的注册已接近完成；坎地沙坦海外销售从去年开始增长较快；醋氯芬酸以销售高端地区为主，未来增长空间不大；文拉法辛还未完成变更报审工作，近年没有大批量销售。六个品种比较，塞来昔布与加巴喷丁未来的成长空间大一些。  一厂区产能的规划进度：目前一厂区有11个原料药车间在生产，还有一个车间在改建，即将投入生产。2020年5月30日，公司第二届董事会第十五次会议通过了《关于调整原<一厂区溶剂罐区、公用工程及部分车间技术改造项目>项目名称及部分项目内容的议案》，根据公司目前经营情况，对一厂区部分老产品产能进行调整，并将部分已完成中试的新产品投入规模化生产，因此，同意对部分项目内容进行调整，项目名称变更为《一厂区溶剂罐区、公用工程及部分车间新、改、扩项目》，项目投资额和实施时间不变。  一厂区满负荷生产预计可形成7-8亿的销售收入，预计产值峰值在2021-2022年。  **3、问：公司原料药主要在规范市场销售，规范市场的销售比例？通常规范市场的毛利率是多少？非规范市场的毛利率大概多少？为什么18-19年从过去几年的36-40%左右下降到30%左右呢？是加巴喷丁这个产品的中间体成本上升的问题吗？加巴喷丁的毛利率大概是多少？有提升趋势吗？未来公司整体毛利率有提升的可能吗？预计稳态状况下，毛利率能提升到多少？**  答：公司长期重点推动欧盟、北美、日本及韩国等国外规范市场的拓展， 2019年度公司来自欧盟、北美、日本及韩国等主要规范市场的销售收入占主营业务收入的60%以上，毛利率近40%。2019年度公司非规范市场的毛利率不到20%。除规范市场销售外，公司也积极开拓如南美、非洲以及亚欧其他市场，与众多新兴市场客户保持密切的互访与多种渠道联系。  公司各年度扣除加巴喷丁后综合毛利率接近40%。加巴喷丁是公司的重要产品，因为是公司IPO募投项目，产能扩大后，产能利用率为近50%，产能利用率较低导致其单位成本提高。后续随着技术改造的完成和产能利用率的上升，加巴喷丁毛利率将逐步恢复正常，改善公司整体毛利率水平。另外，随着新产品的陆续投产，进而提高公司整体毛利率水平。  **4、问：公司现有6类原料药产品的价格趋势怎么样？都是外购中间体吗？**  答：6个品种价格基本稳定，部分品种随上游中间体价格的下行向下调整。  公司采购较初级的中间体，自行生产高级中间体，关键中间体自行完成工艺研发交付战略合作伙伴生产。  **5、问：长期原料药研发管线布局？我们研究后发现维格列汀、利伐沙班、达比加群酯、非布司他、替格瑞洛是未来几年专利已经过期或即将过期的产品，我们原料药的放量节奏怎么预期呢？研发费用比例预期？**  答：公司在前期选择产品以客户导向为主，随着公司产品增多，也开始进行产品系列的布局。我们综合考虑了公司未来发展需要、客户需求和公司的能力、特长等诸多因素对新产品的研发进行了战略的布局。除了在原有的五大类品种即消化系统类药物、神经系统用药（抗癫痫类药物）、解热镇痛类药物、治疗精神障碍药（抗抑郁药）、循环系统用药（抗高血压药）增加了一些新品种外，还适当拓宽了门类,在抗凝血、抗痛风、抗糖尿病、皮炎治疗、贫血治疗等类药物有多个新品种在研发中。  我们有利伐沙班、阿哌沙班、维格列汀、达比加群酯、非布司他、替格瑞洛、恩格列净、卡格列净、米拉贝隆、阿齐沙坦等新品种未来几年专利陆续到期，国际市场我们根据专利到期时间分别向官方提交申请，保证专利到期后顺利上市销售。国内的申报也在有序进行。通常专利到期之前的销售是客户用于质量研究和验证批用料，专利到期后才有商业化的采购，销售在这期间放量。  公司早年的研发投入占营业收入的比例为6%左右，近两年公司研发投入占营业收入的比例为9.49%、8.80%。公司将持续保持高比例研发投入。  **6、问：CDMO目前的订单数量、客户是国外还是国内企业？临床阶段还是商业化品种？中间体还是原料药订单？订单规模大概多大？**  答：目前公司有8个CDMO项目，客户主要是国外企业，中间体及原料药都有，主要是临床阶段，根据产品不同对应的订单规模也不一样。  **7、问：宜春市招聘研发人才是不是比较困难？未来研发人员增加的预期？**  答：奉新虽然属于宜春，但离南昌非常近，交通便利，目前公司招聘研发人才不是很困难，未来研发人员将根据研发项目的进展及需求，每年都会招聘新人。 |
| 附件清单（如有） | 无 |