**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:2020006

|  |  |
| --- | --- |
| 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、太平洋证券股份有限公司  医药行业首席分析师：周豫  2、平安证券股份有限公司  医药行业首席分析师：叶寅  医药行业研究员：韩盟盟 |
| 时间 | 2020年7月17日 |
| 地点 | 江西同和药业股份有限公司会议室 |
| 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：公司发展历程介绍？**  答：2004年4月，江西同和药业有限责任公司作为2004年沪赣经济合作引进的36个重点项目之一，在江西省宜春市奉新县奉新工业园区成立。  2006年5月,公司获得药品生产许可证。  2007年1月，公司首次通过韩国KFDA现场GMP检查。  2009年9月，公司首次通过美国FDA现场GMP检查。  2009年11月，公司首次通过中国SFDA现场GMP检查。  2010年2月，公司首次通过日本PMDA-GMP检查。  2012年11月，公司首次通过EU-GMP现场检查。  2015年2月，公司完成股份制改造，企业名称更名为“江西同和药业股份有限公司”。  2017年3月31日，公司在深圳证券交易所创业板上市，成为宜春市第4家、江西省第37家国内A股上市公司（股票简称：同和药业；股票代码：300636）。  目前公司占地366亩的二厂区（面积是一厂区的120亩的三倍多）正在建设中，可转债项目已申报深交所，正在审核。  **2、问：公司后续产品储备情况，未来几年哪些品种能够落地？**  答：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。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。  **3、问：公司在售原料药品种有加巴喷丁、塞来昔布等8个，这8个品种是否都自己生产中间体？**  答：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。  **4、问：公司主要产品毛利率水平？主要产品订单延续性如何？**  答：公司近两年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，将改善公司整体毛利率水平。另外，随着新产品的陆续投产，将提高公司整体毛利率水平。  主要产品的客户都比较稳定，订单延续性较好。  **5、问：公司客户结构如何？**  答：公司是外向型医药企业，主要目标为全球高端市场，包括欧美日韩等。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，2017年至2019年，公司每年出口收入占主营业务收入的比例在85%以上，其中来自日本、欧盟、北美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。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。与此同时，公司积极开拓如南美、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。  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，非常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。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。  **6、问：公司未来产能规划如何？二厂区的产能投放节奏如何？融资需求？**  答：公司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。  二厂区设计有15个合成车间及2个制剂车间，分三期建设，其中一期拟利用可转债募集资金实施。一期4个合成车间在2021年安装完毕进行调试，二期建设7个合成车间，三期建设4个合成车间、两个制剂车间。二厂区的产能会在未来几年逐步形成，满产原料药产值大概20亿（不含制剂），根据进度情况，大约五年左右满产，制剂项目要更晚一些。  后续的融资需求根据公司发展情况确定。   1. **问：公司主要产品非规范市场和规范市场销售比例情况？毛利率情况？**   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。 |
| 附件清单（如有） | 无 |