

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:2022019

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	东吴证券 周新明 东吴证券 徐梓煜 东吴证券 李倩 东吴证券 向潇 平安证券 叶寅 平安证券 韩盟盟 民生证券 孙怡 民生证券 许睿 中植资本 文惠霞 中信期货 巍巍 汇华理财 郗文惠 中融人寿 李栋 韶夏资本 王凌志 国融自营 赵小小 彼得明奇 康健 永赢基金 陆凯琳 长盛基金 周思聪 德邦基金 袁之灏 第一曼哈顿 吴亦晴 阳光资产 赵孟甲 德邦基金 揭诗琪 南土资产 许智涵 中建投信托 王亚迪 人保寿险 李灏呈 凯石基金 盛夏 华夏基金 胥梦缘 华夏基金 佟巍 天弘基金 郭相博 Pinpoint 保银投资 闫炳亮 阳光资产 王晓君 长盛基金 张伟光 九颂山河 张咖 于翼投研 张亚辉 建信理财 郑蕾蕾 弘毅远方 章劲 亚太财险 王婷 淳厚基金 张俾颖

	明世伙伴 孙勇 兴业基金 应晋帅 天弘基金 杜广
时间	2022年8月29日19:30
地点	线上会议方式
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）
投资者关系互动 / 主要内容介绍	公司董事长、总经理庞正伟先生对公司2022年上半年的经营情况作了简要介绍： 一、报告期经营情况概述 报告期内，公司实现销售收入33,597.51万元，比上年同期增长21.06%；实现净利润4,263.84万元，比上年同期增长0.26%；管理费用同比增长37.54%，财务费用同比增长643.10%，研发费用同比增长75.53%。 今年上半年，公司没有达到预定的经营目标，主要表现在以下几个方面： 首先是销售收入没有达标。受国际环境影响，印度加巴喷丁用户自身制剂销售情况不达预期，成品与原料药库存较大，为保护正常的市场行情，公司阶段性下调了加巴喷丁原料药对印度的出口规模。另外由于上海疫情，出口货物滞港情况较为严重，一定程度上影响到销售收入的确定。目前的国内外形势给公司完成今年销售收入8亿的目标增加了一定的难度。 其次因下列原因净利润没有增长：（1）毛利率较高的定制项目交货主要集中在三、四季度；（2）公司内销的某新产品中间体订单，由于工艺中的一个隐秘缺陷没有及时发现，导致生产成本奇高，单一品种发生1000万元左右的亏损，拉低了内销及中间体系列的毛利率；（3）由于研发品种和研发项目的增加，与去年同期相

	比，研发投入增长较快；（4）由于判断美元升值会在2022年底之后，公司去年美元借款较多，报告期汇兑损失增加。 由于内销、CMO/CDMO业务、新产品销售继续保持增长，公司整体经营向好的势头没有改变。 二、经营具体情况介绍 1、影响2021年四季度业绩的全球海运紧张、人民币升值、原料价格上涨的三大负面因素在2022年上半年的表现情况： 出口运输海运紧张叠加国内疫情影响，在二季度海运订仓出运紧张情况加剧，对上半年的出口交货造成较大影响； 人民币今年上半年对美元处于持续贬值状态，对于公司这种以出口为主的且以美元签订合同的原料药企业比较有利； 原材料价格上半年和去年相比总体有所回落。 公司2021年毛利率是30.21%，2021年上半年毛利率是29.43%，2022年上半年毛利率是28.05%，同比下降1.38个百分点，但全年来说，随着下半年新产品逐步放量，CMO/CDMO交货增加，个别中间体技术问题的解决，毛利率回升趋势明确。 2、2021年确立的四大板块经营情况： 内销较快增长，内销的销售占比持续提高； 新产品专利全球范围内陆续到期，销售逐步增加； CMO/CDMO项目保持增长； 老产品出口业务总体平稳。 （1）内销业务：2021年内销同比增长119.88%，在营业收入中的比重达到30.66%；2022年上半年实现国内销售10,822.90万元，比上年同期增长2,070.93万元，增幅达23.66%，内销在营业收入中的占比已达到32.21%，内销占比进一步提高。 到目前为止国内注册的提交、发补情况： 2022年3月利伐沙班通过CDE审批，2022年5月米拉贝
--	--

	隆通过CDE审批，利伐沙班和米拉贝隆药近期通过GMP现场检查后，即可开始国内销售； 2022年7月加巴喷丁通过CDE审批； 2022年2月非布司他完成发补，3月维格列汀完成发补，2022年6月瑞巴派特完成发补，2022年7月阿哌沙班完成发补，2022年8月甲苯磺酸艾多沙班完成发补，预计2022年底这5个品种多数在国内可以通过CDE批准； 本年度准备提交注册的品种有：恩格列净、阿戈美拉汀、克立硼罗、美阿沙坦钾； 国内已批准并销售的品种：盐酸文拉法辛、塞来昔布、替格瑞洛。 塞来昔布、替格瑞洛二个品种销售仍然处于上升期。今年截至目前完成注册的品种3个，完成发补的品种5个，计划提交注册的品种4个，内销板块产品储备较为丰富，后续随着越来越多的品种完成CDE注册，国内原料药销售快速增长的趋势已经确立。 (2) 新产品市场情况： 新产品是增速最快的板块，目前一厂区的新品种生产装置产能利用率已处于饱和状态，许多新产品如米拉贝隆、替格瑞洛、维格列汀、阿齐沙坦等近期处于供不应求状态，在二厂区产能释放之后将得到缓解。 (3) CMO/CDMO 业务： CMO/CDMO销售收入：2021年收入9043.72万元，同比增长59.67%；2022年上半年销售额为3428.35万元，同比下降0.44%。2022年上半年该板块交货量比较少，交货主要在下半年，全年过亿的销售目标会超额完成。 2022年上半年度合同定制类业务收入与上年同期相当，但由于部分工艺的优化以及与去年同期相比销售产品品种、数量的差异，毛利率有较大提高。 (4) 成熟品种出口业务： 2022年上半年，瑞巴派特、加巴喷丁、塞来昔布、醋氯芬酸等成熟品种的出口业务总体平稳，同比变化不大。
--	--

	3、毛利率：公司2021年原料药与中间体毛利率分别为28.58%和35.92%；2022年上半年原料药与中间体毛利率分别为31.15%和12.84%，原料药毛利率同比上升3.43个百分点，中间体毛利率同比下降29.34%（主要受个别存在工艺缺陷的品种影响，工艺修复以后会恢复正常）。未来随着原料药新品种占比的提升，CMO/CDMO订单的陆续交货以及美元的升值，毛利率呈上升趋势。 4、产能：一厂区今年大部分生产装置产能紧张，除加巴喷丁以外，其他产品产能利用率基本达到饱和，部分新产品（米拉贝隆、替格瑞洛、维格列汀、阿齐沙坦）供不应求。二厂区一期工程2个车间已进行试生产，2个车间正在进行最后的自动化装置调试，很快也会进入试生产阶段。二厂区一期装置完成试生产后，将使替格瑞洛、维格列汀、阿齐沙坦、米拉贝隆、阿哌沙班、依度沙班、沃诺拉赞、恩格列净、卡格列净等品种的产能得到巨大扩充，满足以上品种全球专利陆续到期后的产能需求。 二厂区二期工程已开工建设。二期将建设7个合成车间和一个研发楼，由于一期已经完成大部分公用工程设施的建设，预计二期的产能建设节奏会更快，部分车间计划于2023年底完成设备安装，2024年二季度完成试生产，2024年三季度正式投产。 5、关于存货：上半年部分新品种新装置试生产，产出成品须在变更报批通过后才能销售；部分CMO/CDMO项目产能与交货周期不匹配，需要提前生产备货；另外考虑疫情与供货安全，适当增加了原料库存。以上因素导致存货比去年同期有较大增长，总体情况上，库存的增加有利于公司的生产经营，不会造成商品长期积压，具有积极意义。 6、未来发展展望： 公司依然是将新产品抢首仿，做全球主流通用名药第一供应商作为公司的核心竞争力，加大已技术成熟的17个新品种的国内外推销力度，同时持续保持较高的研
--	---

	发投入水平，每年新立项10个左右的原料药研发项目，保持在该领域的持续竞争优势。 其次，在CMO/CDMO领域，根据新的国际形势，公司将目标定位在原研公司的原料药替补供应商和国际主流CMO/CDMO公司的高级中间体供应商，同时承接一些专利已到期的原料药的国内外客户的CMO业务。 第三，继续发力国内原料药市场，每年持续提交更多API品种的国内注册申报，提高完成注册转A品种的数量，积极开展推销，争取有更多的品种实现如替格瑞洛、塞来昔布那样的国内市场占有率，早日实现内销占比40%的目标。 随着二厂区装置的逐步建成，生产产能的增加，公司可以实现经营规模和盈利能力的持续提升。 接下来进入投资者提问环节： 1、公司对2022年下半年的经营情况有何展望？全年销售收入8个亿的目标有没有调整？对全年毛利率水平有何展望？ 答：按目前的情况来看，公司2022年要实现8个亿的销售收入有一定困难，收入大概率在7.2-7.5亿之间，但我们会继续努力，争取达到原定目标。 从2022年全年来说，随着下半年新产品逐步放量，CMO/CDMO交货增加，个别中间体技术问题的解决，毛利率回升趋势明确。 2、问：导致公司上半年亏损1000万的中间体品种对应的销售收入大概是多少？现技术问题是否已经解决？ 答：这是17个API新品种之一的高级中间体，该品种的订单3000万左右。目前这个工艺问题已经被解决了，后面批次的生产已经正常。 3、问：公司2022年上半年原料药的毛利率还在提升，但是其他的同行业公司上半年成本端的压力还是挺大的，
--	--

	请问公司主要的大宗的原材料目前来看价格的变化趋势是怎样的？ 答：公司主要的原料目前是降价的趋势，且相比去年四季度的价格下降幅度还是比较大的。后续来看，基础原料涨价的可能性也比较小。 4、问：公司产能利用率情况和产能建设情况如何？ 答：公司目前产能严重不足，一厂区除加巴喷丁产能有富余外，其他产品都是满负荷生产。 二厂区一期工程2个车间已进行试生产，2个车间正在进行最后的自动化装置调试，很快也会进入试生产阶段，预计9月份二厂区一期装置都会开始试生产，确保产能建设进度可以满足11个新品种的市场需求。 二厂区二期工程已开工建设。二期将建设 7 个合成车间和一个研发楼，由于一期已经完成大部分公用工程设施的建设，预计二期的产能建设节奏会更快，部分车间计划于 2023年底完成设备安装，2024年二季度完成试生产，2024年三季度正式投产。 二厂区一期、二期全部建设完成后，17个新品种的产能问题应该就彻底解决了，到2025年，二厂区一、二期共计11个车间的产能可能会像一厂区一样达到基本满负荷的状态。 5、问：公司替格瑞洛在国内销售得很好，今年一月又拿下了韩国注册证书，公司对这个品种在2023年的销售收入有何预期？对CMO/CDMO业务2022年全年的收入有何预期？ 答：2023年替格瑞洛的销售收入预期为1.5-2亿；2022年公司CMO/CDMO业务销售收入过亿的目标会超额完成。 6、问：公司二季度业绩受海运影响较大，公司认为三季度之后这种负面影响能消除吗？ 答：目前来看出口物流情况已经好转很多了，订舱跟往
--	---

	年同期比还是有些紧张，但是比受疫情影响的一季度末和整个二季度好很多；另外预计海运价格也会持续回落，三季度后海运情况给公司业绩带来的负面影响会逐渐消除。 7、问：利伐沙班作为一个竞争激烈的大品种，公司预期能做到多大，预计这个品种的毛利率能够达到多少呢？ 答：利伐沙班这个品种确实竞争者很多，因为这个品种最开始同和是重点考虑出口的，欧盟那边我们提前做了EMA的注册，所以目前看来我们在国外的竞争优势更大一些，国内的竞争情况较国外更为激烈。 一般来说原料药的毛利率在40%左右是正常的，竞争不太激烈的品种可能有45%的毛利率，如果竞争很激烈，那么毛利率就在35%以下甚至20%以下。目前同和对利伐沙班这个品种的出口报价是把毛利率维持在40%左右，国外客户对这个价格能够接受，国内市场还要看后续的竞争情况。
附件清单（如有）	无