

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:2023001

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	中信证券 韩世通 中信证券 王凯旋 农银汇理 李蕾 永赢基金 张晓榕
时间	2023年2月23日13:00
地点	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）
投资者关系互动 / 主要内容介绍	调研人员实地查看了公司二厂区一、二期工程的建设进度，一期4个车间已处于试生产状态，二期主要包括7个生产车间、1个质检研发楼，大部分建筑已封顶。 在公司会议室，调研人员听取了公司副总经理、董事会秘书周志承先生对公司经营情况所作简要介绍： 1、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年及近期的表现情况： 出口运输海运紧张及运费暴涨的情况在2022年第三季度已基本恢复正常； 人民币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； 原材料价格总体有所回落，近期大体平稳。 2、2021年确立的四大板块经营情况： (1) 内销业务：2022年前三季度实现国内销售

	14,937.34万元，同比增长2.83%；占收入比28.28%，同比下降5.66个百分点；主要原因是因产能不足而减少了对外贸公司的销售，及其他品种外销收入增速较快所致。非出口的内销业务继续保持较快增长。预计2023年二厂区的产能释放后，部分内销产品与新产品可以转移到二厂区生产，不但有二厂区的新增产能，而且一厂区的装置产能利用率也能得到提升，新产品及内销产品的产能进一步提高。 截止目前国内注册的提交、发补情况： 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。 国内已注册完成的品种：利伐沙班、米拉贝隆、加巴喷丁、维格列汀。利伐沙班和米拉贝隆于2022年10月通过GMP现场检查，已开始国内市场销售；加巴喷丁预计于2023年三、四月安排GMP现场检查，维格列汀还不确定。 2022年2月非布司他完成发补，6月瑞巴派特完成发补，7月阿哌沙班完成发补，8月甲苯磺酸艾多沙班完成发补，受疫情影响，审核有所推迟，近期会陆续获批，预计2023年上半年以上4个品种都能通过审批。 2022年已提交注册还未到发补阶段的品种有：恩格列净、阿戈美拉汀、克立硼罗、美阿沙坦钾。 2023年计划提交注册的品种有：卡格列净、达格列净、富马酸伏诺拉生、罗沙司他、维卡格雷、瑞卢戈利。 内销板块产品储备较为丰富，2023年内销的原料药品种将增加到11个。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，许多新产品处于供不应求状态。2022年前三季度新产品销售收入达1.45亿，同比增长46.58%，占收入比为27.54%，同比上升
--	--

	4. 35个百分点，新产品增速明显。（新产品前三季度毛利率为33.83%，同比下降14.61个百分点，剔除某个因工艺问题发生亏损的品种，毛利率为47.04%）。 （3）CMO/CDMO 业务： 2022年前三季度CMO/CDMO项目收入5347万元，同比减少20.89%；占收入比10.12%，同比下降5.67个百分点，主要是因为2022年CMO/CDMO项目交货在四季度较为集中，全年过亿的销售目标会超额完成。 （4）成熟品种出口业务： 2022年，加巴喷丁受原料价格大起大落扰动被打乱销售节奏销售情况不理想，但瑞巴派特、加巴喷丁、塞来昔布、醋氯芬酸等其他成熟品种的出口业务总体平稳，同比变化不大。 3、产能：一厂区2022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，新产品替格瑞洛、维格列汀、阿齐沙坦、米拉贝隆、阿哌沙班、依度沙班、沃诺拉赞、阿戈美拉汀、恩格列净、卡格列净等品种供不应求。目前二厂区一期工程4个车间均已进行试生产。二厂区一期装置完成试生产后，将使以上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。 4、未来发展展望： 我们预计到2025年，公司的销售收入可以达到25亿。其中，新产品海外销售10亿；成熟品种海外销售6亿；CMO/CDMO业务4亿；内销（国内注册品种11个）4.5-5.5亿。
--	---

接下来进入投资者提问环节：

1、公司近期有哪些品种会放量？

答：替格瑞洛、利伐沙班、维格列汀、阿齐沙坦、米拉贝隆这几个新品种都会对2023年的业绩有较大贡献。

2、问：请问公司选择品种的思路是怎样的？

答：公司在前期选择产品以客户导向为主，我们直接从原料药做起，定位高端市场（欧、美、日韩），根据市场的反馈、客户的需求进行产品选型，例如公司的产品瑞巴派特、醋氯芬酸、加巴喷丁等产品都是这种情况。

随着公司产品增多，公司也开始进行产品系列化的布局。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）外，抗凝血、抗痛风、抗糖尿病等都在向系列化发展。目前，公司第三梯队研发的原料药有三十多个品种，随着公司研发队伍的不断扩大，未来每年都会有新的研发品种立项。

3、问：公司如何看待原料药行业的竞争情况，公司提前10年储备的优势是什么？

答：我们认为，原料药赛道是充分竞争的赛道，基本所有品种都有不少竞争对手，公司提前10年储备的优势就是有充分的时间在技术上精雕细琢，易于获得自主知识产权，也有更多成为一供的机会。

先发优势基本可以保持到产品商业化销售两至三年后，三年后如果产品销售比较好，市场份额很大，制剂厂商为了保障供货安全，会去认证二供、三供，这个时期的竞争就是价格、成本竞争。但是动手早的优势还是可以保持——经过几年规模化生产，工艺不断优化，其

	他原料药企业很难把成本做到比我们还低。 4、目前印度药企的竞争势头还是比较猛的，公司怎么看待与印度的这种竞争？ 答：中国原料药企业生产装备的先进性和上下游产业链配套远远领先于印度，印度真正具有竞争力的是人工成本和环保成本更低，但是实际上现在印度的人工成本增长也是比较快的，破坏环境的生产模式不可持续。 从同和的新产品情况来看，我们认为受到印度低成本威胁的情况比较少，甚至我们有的产品是直接卖给印度本土企业用，基本能保证新品种的成本竞争力。市场上比较担心印度的原料药企业发展起来后会不会把中国企业的市场份额抢占去，我们目前还没有感受到这种趋势，跟印度有竞争的产品客户也更不会倾向于与印度的企业合作。我们海外的仿制药客户主要在日本和欧洲等规范市场，在这些市场印度企业的认可度要超过中国短期内是不太可能的。 5、公司新产品的客户重合度高吗？ 答：存在同一个客户选择同和作为它多个产品原料药一供的情况。 6、问：公司有多个品种专利在2025年到期，这些品种大概会在什么时间放量？ 答：2025年专利到期的品种2024年下游制剂客户就要开始备货了，我认为这些品种的原料药2023年第四季度可能就会开始放量，2024年会完全放量。 7、问：公司现在会对每个产品不断去进行工艺优化吗？ 答：是的，持续改进是同和的经营理念的组成部分。我们要积极变更、规范变更，就是既要降成本，又不能影响质量，还要符合监管要求。
--	---

	8、问：公司的制剂业务有何进展？ 答：公司在制剂方面的计划是，在采用公司原料药、并且不影响现有客户的前提下，适度向下游制剂延伸，加快推进在研制剂项目，延伸公司价值链。目前已经有一些制剂项目在报批阶段。 9、问：2023年二厂区一期达产后一厂区利用效能会进一步提升吗？ 答：预计明年二厂区一期的产能释放后，部分内销产品与新产品可以转移到二厂区生产，一厂区的产能利用率能得到提升，因为部分产品转移到二厂区后一厂区的生产装置不用再频繁切换，生产的品种越少装置的产能利用率越高。 10、问：公司地理位置不太有优势，如何吸引高端人才？ 答：首先，公司对高学历人才给予高于一线城市同等岗位的薪酬，并有已成文的专门的对于研发项目人员的激励制度，同时公司计划在二厂区产能逐步形成后建设人才公寓，解决高学历人才生活上的后顾之忧，吸引高学历人才。其他针对研发人员的激励措施也在规划中。另外，当地政府也在本公司的推动下出台了一些人才引进的优惠政策。
附件清单（如有）	无