

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:2023010

投资者关系活动类型	<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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他()
参与单位名称及人员姓名	东吴证券 朱国广 周新明 徐梓煜 光大证券 林小伟 曹聪聪 太平洋医药 周豫 乔露阳 招商医药 许菲菲 侯彪 肖笑园 信达证券 唐爱金 阮帅 平安证券 叶寅 臧文清 中泰证券 李建 Heartland 任靖 东北自营 金佳音 合众资产 李莘泰 国寿养老 余宇 财通资管 易小金 华泰资产 胡兰 上海涌津投资管理有限公司 傅逞强 淳厚基金 张倬颖 博时基金 张之瑞 上海证券自营 刘昌进 兴业基金 应晋帅 淡水泉投资 翟东林 中航信托股份有限公司 戴佳敏 中信证券自营 黄俊豪 东兴自营 吴江龙 北京琮碧秋实私募基金管理有限公司 刘丹 湘财基金 张泉 中银基金 王方舟 凯丰投资 裴彦春 圆信永丰 肖世源 东海基金 胡德军 华创医药 朱珂琛 华西医药 徐顺利 中银医药 薛源 纯达资产 方宇鹏 中金公司 吴婉桦 翊安(上海)投资有限公司 赵汉辉 景顺长城

时间	2023年8月29日16:00
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）
投资者关系互动 / 主要内容介绍	<p>公司副总经理、董事会秘书周志承先生对公司2023年半年度的经营情况作了简要介绍：</p> <p>一、报告期经营情况概述</p> <p>报告期内，公司实现销售收入38,175.40万元，比上年同期增长13.63%，其中国外销售28,801.64万元，比上年同期增长6,027.03万元，增幅为26.46%，国内销售9,373.76万元，同比下降13.39%；实现净利润5,703.08万元，比上年同期增长33.75%；研发投入3,852.86万元，同比增长49.93%，占当期营业收入的10.09%，继续保持较高投入水平。</p> <p>2023年半年度毛利率为33.33%，净利率为14.94%；CMO/CDMO业务实现销售收入6,303.45万元，同比增长76.24%；新产品实现销售收入16,569.54万元，同比增长66.64%。</p> <p>报告期内销售费用同比增长30.28%，管理费用同比增长48.03%，财务费用同比下降78.79%，研发费用同比增长49.93%，净利润同比增长33.75%。销售费用增长的主要原因为报告期员工工资及产品注册认证费增加所致；管理费用增长的主要原因为报告期股权激励成本增加所致；财务费用下降的主要原因为报告期利息收入增加、汇兑收益增加所致；研发费用增长的主要原因为报告期研发品种及研发项目增加所致。</p> <p>（一）半年度同比数据解读：</p> <p>1、非合同定制类半年度营业收入同比上升5.8%，毛利率同比上升5.38%，主要由于新产品销售增长，收入及</p>

毛利率同比均有提升。

2、合同定制类项目相对平稳，收入同比维持较快增长。

3、医药原料药销售收入同比上升主要由于新产品销售增长，毛利率同比下降主要是因为成熟品种价格下降所致。

4、医药中间体销售收入及毛利率均同比上升主要系较高毛利的定制类品种销售增加所致。

5、国内销售及毛利率同比下降主要是因为国外客户去库存，国内外贸公司订单大幅减少，其次对国内下游仿制药企业的原料药销售的价格下滑影响所致。

6、外销收入及毛利率均同比增长，主要是因为新产品和定制类出口增加所致。新兴市场虽因外汇问题影响到销售，但总体仍维持增长。

7、上半年在老产品国际市场下游端去库存、内销价格下滑，新产品主流市场尚未放量、新兴市场外汇短缺的情况下，销售额同比仍增长13.63%，毛利率同比提升5个百分点。

(二) 二季度同、环比数据解读：

1、非合同定制类二季度营业收入同比下降3%，主要由于老产品国际市场去库存影响所致。在中国全面放开疫情管控前，国外客户为了供货安全安排的库存量较大，今年国外客户去库存，一季度执行老订单出货量仍然较大，二季度出货量减少。

2、合同定制类项目相对平稳，同比维持较快增长。二季度毛利率下降主要是季度间不同毛利率品种出货不平衡所致，销售额环比下降系季度间客户订单安排差异所致。

3、医药原料药销售额二季度同、环比下降主要由于老产品国际市场去库存影响所致。

4、医药中间体销售额环比下降系定制类品种季度间客户订单安排差异所致，毛利率同比大幅上升系非定制类品种毛利率同比增加所致。

5、国内销售同比下降主要是因为国外客户去库存，国内外贸公司订单大幅减少所致，其次对国内下游仿制药企业的原料药销售的价格下滑对销售额的影响所致。

6、外销同比增长24.64%，主要是因为新产品和定制类出口增加所致。二季度老产品出口额下降，新产品对高端市场的销售还没有放量，新兴市场虽因外汇问题影响到销售，但总体仍维持增长。

7、二季度在老产品国际市场下游端去库存、内销价格下滑，新产品主流市场尚未放量、新兴市场外汇短缺的情况下，销售额同比仅增长3%。在销售端，未来主流市场的新产品开始逐步放量，新兴市场新产品销售保持一定的增长节奏，但成熟品种的市场恢复尚需时日。

二、经营具体情况介绍：

1、国际形势对公司2023年半年度经营的影响：

2023年上半年，全球政治局势愈加复杂，地缘政治问题给经济发展带来了更多的不确定性；国内和国外产能扩张等原因也使得本行业竞争不断加剧；由于俄乌战争与美元加息，导致新兴市场的外汇储备大幅下降，出现外汇支付困难对本公司的业务造成一定影响；中国疫情管控放开后，下游客户去库存短期需求下降影响了当期销售收入。

2、各业务板块经营情况

(1) 内销业务：2023年上半年内销9,373.76万元，同比下降13.39%，主要原因是通过外贸的出口大幅减少与对国内下游仿制药企业的原料药销售的价格下滑对销售额的影响所致，短期增速有所放缓，但随着国内注册品种的增多，未来形势乐观，内销长期向好的格局没有改变。

公司目前内销主要品种是塞来昔布与替格瑞洛；利伐沙班、米拉贝隆、加巴喷丁、维格列汀、非布司他、瑞巴派特、阿哌沙班已通过CDE审批；利伐沙班、米拉贝隆、瑞巴派特、非布司他已通过GMP现场检查；加巴喷丁已完成GMP现场检查。2023年下半年准备提交注册的品种

有4个。

(2) 新产品情况:

新产品是增速最快的板块，2023年上半年新产品实现销售收入16,569.54万元，同比增长66.64%，毛利率为45.92%。新产品新兴市场专利开始密集到期，欧美日韩市场开始陆续到期，2023年上半年虽然新产品对新兴市场的销售受到外汇支付能力的影响，但仍维持较快增长，而主流市场将在下半年和明年开始陆续放量。

(3) CMO/CDMO (定制) 业务:

CMO/CDMO业务稳定增长：2023年上半年实现销售收入6,303.45万元，同比增长76.24%；2023年上半年CMO/CDMO的毛利率为44.72%。预计全年这一板块收入不低于1.85亿。

近年公司改变在CMO/CDMO项目上的保守态度，新增项目有所增多，但报告期内的销售增长主要还是由于老项目的贡献。

(4) 成熟品种出口业务:

成熟品种的出口业务在2023年上半年由于国际市场去库存因素的影响，同比下降。成熟品种的市场恢复尚需时日，短期有一定压力。

3、关于毛利率：CMO/CDMO和新产品的毛利率为45%左右，因为新产品及定制业务销售收入及占比的提高，拉动整体毛利率走高，2023年上半年毛利率为33.06%，同比提升5个百分点。

4、产能：二厂区一期工程4个车间均已处于试生产阶段。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、阿戈美拉汀、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，二期主要建设7个合成车间和一个研发楼，已完成土建主体工程。

5、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18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（占收入的8%左右，2023年上半年为10.09%），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，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，实现内销与外销同步增长，推动公司整体收入持续稳定增长。

第四、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。

随着二厂区装置的逐步建成，产能方面，二厂区一期四个车间产能有5个亿左右，一厂区多功能车间在部分产品转移到二厂区后，生产将更集中，产能会有所提升，可以达到9个亿左右；销售方面，老产品未来还会保持10-20%左右幅度的增长，定制业务稳定增长，新产品快速增长，多数新产品原料药及中间体每个品种销售都可达千万元量级，未来几年保持较快速度的持续增长，实现公司的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、能否介绍下公司二厂区一期项目订单进度情况？

答：二厂区一期项目多个品种在进行验证生产，单个品种验证变更完成后验证批产品即可开始销售。因部分国家对清洁验证提出新的要求，清洁验证由一个批次改为

三个批次，因此作为多品种的生产装置，一期项目的试生产时间延长，预计到明年6月前一期四个车间全面试生产完成。目前一期安排的约16个新品种注册变更大多还未完成，订单还较少。

2、问：上游原材料价格下行，原料药价格未来价格和盈利趋势？

答：产品价格下行会对公司收入带来一定影响，但由于上游原材料价格也同时下行，总体而言对公司毛利率影响不大。

3、问：请问加巴喷丁技改的进展？与竞争对手相比的优势？预计今年的出货量与去年相比如何？

答：加巴喷丁进行工艺优化并取得成功，技改已经完成，成本与竞争对手接近，销售与产能利用率在逐步提升。今年的出货量相比去年有所提升。

4、问：公司产品的量价情况？怎样看待印度竞争带来的供需格局变化以及价格变化？日本核废水影响展望？

答：上半年国外客户去库存，成熟品种量价都有一定程度的下滑。

虽然印度的加入让竞争更为激烈，但我们对自已的技术和成本端控制有充分的信心，我们有的产品是直接卖给印度本土企业，充分说明同和的成本竞争力。在当前的时点，我们的成熟品种没有受到来自印度的冲击；新品种有不少优势品种，也是在与国内及印度的竞争对手竞争中得到下游客户特别是主流客户的认可，而目前成熟品种的订单减少，主要是由于下游用户去库存的影响，并非由于竞争对手抢了订单，早晚还会回归常态。

目前看来日本的核废水排放与原料药行业关联不大。

5、问：预计新产品集中放量时间？

答：具体还是要看各个新品种的专利到期时间，下游制剂客户要提前备货，所以原料药会在专利到期前半年到一年就开始放量。

新品种在全球的专利到期时间主要在2023年至2027年，放量首先从新兴市场国家开始，2023年下半年主流市场开始逐步放量，这种放量是持续加速的趋势。

公司新产品中，目前开始放量、表现较好的品种有利伐沙班、阿哌沙班、非布司他、替格瑞洛等品种。目前18个新品种的国内外注册工作都在推进，能确保注册进度匹配上销售进度，18个品种大多数未来都会有不错的销售前景。

6、问：公司上半年新老产品收入增速分别是多少？新老品种未来展望？

答：新产品是增速最快的板块，2023年上半年新产品实现销售收入16,569.54万元，同比增长66.64%，毛利率为45.92%。新产品新兴市场专利开始密集到期，欧美日韩市场开始陆续到期，2023年上半年虽然新产品对新市场的销售受到外汇支付能力的影响，但仍维持较快增长，而主流市场将在下半年和明年开始陆续放量。上半年老产品受到国际市场下游端去库存影响同比下降约10%。

老产品的销售预计在今年四季度回归常态，新产品新兴市场虽然受客户支付的影响不达预期，但总体仍然保持较高的增速，欧美日韩市场估计今年四季度开始逐步放量。

7、问：公司CDMO业务的进展情况？上半年是否新订单/新客户？

答：CMO/CDMO业务稳定增长：2023年上半年实现销售收入6,303.45万元，同比增长76.24%；2023年上半年CMO/CDMO的毛利率为44.72%。预计全年这一板块收入不低于1.85亿。近几年公司CMO/CDMO项目上新增项目有所增多，但报告期内的销售增长主要还是由于老项目的贡

	<p>献，新项目贡献不大。</p> <p>8、问：公司新品种与国内外竞争对手相比优势在哪，凭什么拿到订单？预计哪些品种会比较成功？</p> <p>答：同和最大的优势还是立项早，产品工艺、成本控制都做得比较好，从我们对客户进行走访的结果来看，目前很多新品种客户将我们作为一供的比例是比较高的，说明同和在这批新品种上更受客户认可。</p> <p>至于哪些品种会比较成功，还是要看品种专利到期后一、两年的放量情况和竞争格局，下游制剂客户的推广情况也会有很大影响。</p>
附件清单（如有）	无