

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:2024003

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他()
参与单位名称及人员姓名	中信证券 王凯旋 中信证券 丁元 固禾基金 纪双陆 华能信托 孙宇
时间	2024年2月29日13:30
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	<p>调研人员实地查看了公司二厂区一、二期工程的实施进度，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，建筑均已封顶，开始外墙装饰工程。调研人员参观了二厂区生产管理中心、安全控制中心、环保设施等。</p> <p>接下来进入投资者提问环节：</p> <p>1、问：整个行业API价格是什么趋势，降价有止住吗？ 答：2023年国外客户去库存，成熟品种量价都有一定程度的下滑；内销价格下滑；产品价格下行主要是因为上游原材料降价之后客户也要求我们降价，产品价格下降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。目前价格基本平稳。</p> <p>2、问：原材料价格向下游传导的周期大概是多久？</p>

答：原材料价格向下游传导会滞后一个季度至半年。

3、问：海外下游去库存的进展如何，公司预计24年上半年可以恢复需求吗？

答：一季度成熟品种订单开始增加，预计二季度需求基本恢复。

4、问：2024年收入增长最主要的增量来源是？

答：最主要的增量来源是新产品板块。2023年新产品在高端市场还未放量，增长主要来自于新兴市场，对新兴市场的销售受到客户外汇支付能力的影响较大。预计随着美元加息结束，新兴市场外汇支付情况会真正好转。在此背景下，2023年前三季度新产品实现销售收入2.49亿，仍然同比增长高达71%。预计2024年更多的新产品专利在高端市场陆续到期后，高端市场开始放量。

5、问：2024年各板块收入的预期如何？

答：预计2024年成熟品种板块比2023年会有增长，能恢复到与2022年接近的规模；CDMO板块在整个CDMO行业都不太景气的大环境下，预计2024年相对2023年增长空间受限；内销板块2024年还是会保持一定幅度的增长；新品种板块2024年较乐观。

我们对2024年实现一定幅度的收入增长还是比较有信心。

6、问：公司认为印度对我国原料药行业的冲击大吗？与印度有竞争的品种谁的成本更有优势？

答：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。目前来看，我们的成熟品种没有受到来自印度的冲击，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，还是会回归常态。

我们认为我们的工艺成本应该会比印度更有优势，

但是因为我们的生产装置更好、环保要求更高、用工成本更高，所以在这几方面印度药企的费用会比我们低一些。但印度在环保及用工方面的低成本也是短期的，不可能长期持续下去。

7、问：二厂区投产节奏如何？

答：二厂区一期工程4个车间均已处于试生产阶段，将于2024年6月正式投产。

二厂区二期工程有2个车间预计会在2024年年中或三季度开始设备安装。

8、问：成熟品种加巴喷丁、瑞巴派特在2024年的销售情况预期？

答：加巴喷丁2023年四季度发货量已经有较明显增长，预计2024年加巴喷丁的发货量会比2023年有较大的增长。

瑞巴派特2024年订单相比去年也有较为可观的增量。

9、问：公司预计未来增长的主要动力是哪些新产品的放量？新产品下游客户目前询单的情况和发货情况？

答：预计对公司未来收入贡献比较大的新品种有利伐沙班、阿哌沙班、维格列汀、米拉贝隆、替格瑞洛、沃诺拉赞、阿齐沙坦等。

我们的17个新品种每个品种在高端市场都至少有三家客户把同和认证为一供。

10、问：下游客户对中美关系的担心是否影响下单？

答：目前国外创新药客户对CDMO供应商有“中国+1”的说法，同和主营仿制药的API业务，受影响较小。

11、问：公司产品开发立项是如何进行的？

答：公司在早期选择产品以客户导向为主，公司定位高端市场（欧、美、日韩等），根据市场的反馈、客户的需求进行产品选型，公司成熟品种产品瑞巴派特、醋氯芬酸、加巴喷丁等产品都是这种情况。

	<p>随着产能规模扩大、研发能力提高，公司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规划、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性的布局。除了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、抗糖尿病等品种都在向系列化发展。</p>
附件清单（如有）	无