

## 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:2024004

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	招商证券    许菲菲 招商证券    侯彪 中信证券    韩世通 中信证券    王凯旋 中信证券    张恒楠 光大证券    曹聪聪 华安证券    谭国超 华安证券    杨馥瑗 华创证券    郑辰 华创证券    王宏雨 山西证券    魏贇 中泰证券    祝嘉琦 太平洋证券 周豫 太平洋证券 乔露阳 东吴证券    朱国广 东吴证券    徐梓煜 广发证券    田鑫 华西证券    徐顺利 华西证券    孙曼萁 中金证券    吴婉桦 平安证券    叶寅 平安证券    韩盟盟 平安证券    臧文清 信达证券    唐爱金 财通证券    周新明 海通证券    周航 开源证券    余汝意 开源证券    阮帅 兴业证券    林光宇 民生证券    王班 民生证券    袁维超 中银证券    薛源 银华基金管理股份有限公司    罗震寰 银河基金管理有限公司        方伟 长安基金管理有限公司        戴晨乐 长江养老保险股份有限公司    叶小桃

长盛基金管理有限公司	洪靖怡
上海观彻投资管理有限公司	黄心如
上海仙人掌私募基金管理合伙企业（有限合伙）	熊龙启
上海弘尚资产管理中心（有限合伙）	何志俊
上海格传私募基金管理合伙企业（有限合伙）	曹棋
上海申九资产管理有限公司	樊晓猛
上海磐耀资产管理有限公司	孙智超
上海途灵资产管理有限公司	赵梓峰
文晔资产管理有限公司	潮礼君
中信建投证券股份有限公司	刘岚
京晟投资（北京）有限公司	武雪原
兴业基金管理有限公司	应晋帅
兴业基金管理有限公司	陈旭
前海开源基金管理有限公司	马静梅
北京润达盛安投资管理有限公司	胡健东
华夏基金管理有限公司	胥梦缘
华宝基金管理有限公司	张金涛
华宝基金管理有限公司	易镜明
华宝基金管理有限公司	齐震
华泰资产管理有限公司	胡兰
博裕资本	周子谦
厦门财富管理顾问有限公司	卢杰
同泰基金管理有限公司	唐之超
国泰基金管理有限公司	赵大震
天弘基金管理有限公司	刘盟盟
建信基金管理有限责任公司	马牧青
招商基金管理有限公司	贾仁栋
摩根士丹利基金管理（中国）有限公司	潘海洋
中国东方国际资产管理有限公司—客户资产账户	季亮
上海弘尚资产管理有限公司	华如嫣
汇丰晋信基金管理有限公司	韦钰
浙江浙商证券资产管理有限公司	赵媛
海南谦信私募基金管理有限公司	吴晶欣
深圳市凯丰投资管理有限公司	裴彦春
北京静衡投资管理有限公司	李远卓
湘财基金管理有限公司	张泉
财通证券资产管理有限公司	易小金
金信基金管理有限公司	谭智汨
光大证券股份有限公司	李惟愚
凯石基金管理有限公司	吴蔽野
国联基金管理有限公司	杜伟
宁银理财有限责任公司	徐厚犇
安信基金管理有限责任公司	方瑾

建信基金管理有限责任公司	郑丁源
招商证券	龚心宇
新华资产管理股份有限公司	刘婷
永赢基金管理有限公司	张晓榕
诺安基金管理有限公司	黄友文
东方阿尔法基金管理有限公司	程九清
太平养老保险股份有限公司	吴涛
华泰资产管理有限公司	王金成
北京金百裕投资管理有限公司	马学进
上海景领投资管理有限公司	傅深林
上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）	高岳
青岛鸿竹资产管理有限公司	王磊
海南希瓦私募基金管理有限责任公司	卢伟
敦和资产管理有限公司	叶施
安信证券股份有限公司	袁谅
上海东方证券资产管理有限公司	徐宏
上海禧弘资产管理有限公司	赵然
长盛基金管理有限公司	钱文礼
博时基金管理有限公司	张之瑞
博时基金管理有限公司	万丽
安信基金管理有限责任公司	徐衍鹏
平安基金管理有限公司	王文豪
景顺长城基金管理有限公司	李南西
青骊资产	刘璇
上海劲邦股权投资管理有限公司	孙颖
上海慈阳投资管理有限公司	盛飞雄
中信建投证券股份有限公司	鲍冲
中银国际证券股份有限公司	李明蔚
华创资管	王港
广发证券	田鑫
广州睿融私募基金管理有限公司	许高飞
杭州汇升投资管理有限公司	胡予州
浙江龙航资产管理有限公司	夏芳芳
湘禾投资	林小伟
第一北京投资有限公司	吴亦晴
蓝海国投	练跃南
中国山东高速资本（香港）有限公司资管	朱倩岚
华福证券	张绍辉
南方基金管理股份有限公司	张伶俐
博道基金管理有限公司	邓韵阳
国信证券	余雯雯
歌斐资产管理有限公司	胡昌杰
考铂投资	郭二元

	重庆环保基金 成邑 华福证券 盛丽华 前海联合 彭波 上海禧弘私募基金管理有限公司 谢宁宁 深圳尚诚资产 黄向前 永赢基金管理有限公司 黄子川 深圳市金友创智资产管理有限公司 阮帅 东北医药 王镜程 东证锦信 莫景成 中银国际证券股份有限公司 经煜甚 凯石基金管理有限公司 许迟 华福证券 徐智敏 博时基金管理有限公司 赵辉 国泰君安证券 吴晗 国盛证券 王震 明亚基金 冯贤龄
时间	2024年4月25日 15:30
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><b>公司副总经理、董事会秘书周志承先生对公司2023年及2024年第一季度的经营情况作了简要介绍：</b></p> <p><b>一、报告期经营情况概述</b></p> <p>2023年，公司实现销售收入72,213.87万元，同比增长0.31%；实现净利润10,598.33万元，同比增长5.28%；毛利率为33.3%，同比增长0.87%，净利率为14.68%，同比增长0.69%；CMO/CDMO业务实现销售收入14,553.68万元，同比增长31.28%；新产品实现销售收入30,813.40万元，同比增长63.74%；国内销售14,701.38万元，同比下降15.47%；研发投入6,315.12万元，占当期营业收入的8.75%，继续保持较高投入水平。</p> <p>2024年第一季度销售收入20,645.50万元，同比下</p>

降6.47%，环比增长27.07%；实现净利润4,356.28万元，同比增长31.62%，环比增长59.39%；毛利率为36.67%，同比增长0.59%，环比下降3.58%；净利率为21.1%；同比增长6.11%；CMO/CDMO业务（定制业务）实现销售收入3366.85万元，同比下降25.29%，环比增长9.33%；新产品实现销售收入10971.11万元，同比增长69.51%，环比增长86.51%；国内销售2863.17万元，同比下降55.55%，环比增长30.86%。

（一）2023年度同比数据解读：

1、非合同定制类2023年度营业收入同比下降5.33%，毛利率同比下降0.33%，主要是由于成熟产品下游端客户在中国疫情管控结束后去库存，销量同比减少，收入及毛利率同比均有下降。

2、合同定制类项目2023年度收入同比维持较快增长，毛利率略有增长。

3、医药原料药销售收入同比下降主要由于成熟品种下游端客户在中国疫情管控结束后去库存，导致销量下降，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率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对国内下游仿制药企业的原料药销售销量减少，及部分产品销售价格出现较大幅度下滑的影响所致。

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，但总体仍保持较快增长。

7、2023年在成熟品种国际市场下游去库存、内销价格下滑，新产品高端市场尚未放量的情况下，销售额同比增长0.31%，毛利率同比提升0.87个百分点。

（二）2024年一季度同、环比数据解读：

1、2023年一季度的出口业务是下游端去库存前的一个阶段性高点，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，2023年一季度国外客户集中执行老订单，使得2023年一季度基数较大。非合同定制类一季度营业收入同比能够基本持平(下降1.65%)，主要由于国际市场新产品放量增长所致：非合同定制类一季度营业收入环比增长31.22%，主要是由于国际市场，特别是规范市场新产品放量增长所致。

2、合同定制类项目收入2024年一季度同比下降25.29%，环比增长9.33%。一季度毛利率同比环比均下降约14%，主要是季度间不同毛利率品种出货不平衡所致。

3、医药原料药销售额一季度同比持平，环比增长32.7%，毛利率同比环比分别增长5.08%和2.42%，主要由于新产品在国际市场特别是规范市场收入放量增长所致，因为就同比来说，今年一季度成熟品种的销售尚未恢复。

4、医药中间体销售额同比下降环比上升，毛利率同比环比均下降系定制类品种季度间客户订单安排差异所致。

5、内销销售额同比、毛利率环比下降主要是因为内销价格下滑的影响所致。

6、外销销售额及毛利率同比环比均增长，主要是因为新产品出口（规范市场）增加所致。

7、一季度新产品销售额同比、环比均增长，主要是因为新产品对国外规范市场的销售放量所致。毛利率下降主要是因为一季度定制业务中低毛利率品种出货占比较多，及新产品内销价格下滑所拖累。

## 二、经营具体情况介绍：

1、国际形势对公司2023年及2024年一季度经营影响：

从2023年二季度开始直到2023年底下游客户一直在消化疫情期间超额库存的成熟品种，2024年一季度成熟品种去库存结束，开始逐步恢复正常采购量。新产品2023年全年实现了较大幅度增长，主要的增长来自于新兴市场，而2024年一季度新产品在规范市场开始放量，

进一步提高了新产品的占比，新产品毛利率较高，提高了公司总体毛利率水平。

## 2、各业务板块经营情况

(1) 内销业务：近期增速有所放缓，由于价格的下跌销售额下滑，盈利状况不理想，但未来形势乐观。

2023年内销14,701.38万，同比下降15.47%；2024年年第一季度国内销售2863.17万元，同比下降55.55%。

到目前为止，公司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，2022年7月加巴喷丁通过CDE审批，2023年1月维格列汀通过CDE审批，2023年3月非布司他通过CDE审批，2023年4月瑞巴派特通过CDE审批，2023年7月阿哌沙班通过CDE审批。利伐沙班和米拉贝隆于2022年10月通过GMP现场检查；瑞巴派特和非布司他于2023年7月通过GMP现场检查；加巴喷丁于2023年10月通过GMP现场检查；维格列汀和阿哌沙班于2023年12月通过GMP现场检查。

截止目前其他品种国内注册的提交、发补情况：

2024年1月恩格列净完成发补，2024年4月阿戈美拉汀完成发补；美阿沙坦钾和克立硼罗正在发补回复中；

2023年已提交注册的品种有：瑞卢戈利；

2024年准备提交注册的品种有：卡格列净、达格列净、富马酸伏诺拉生、罗沙司他等。

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不变。

(2) 新产品情况：由于药品专利在不同国家有1-5年不等的延期，对于同和药业这样在专利到期前10年立项开发多个新品种，并与多个下游客户提前绑定作为一供的原料药公司来说，意味在较长的时间里持续的较多的增量客户。

以达格列净为例，在韩国没有专利，现在就可以销售，在巴西、中国专利是2027年到期，在欧洲部分国家

是2027年6月，有些国家2027年的11月，有些国家又是2028年5月到期，在美国是2029年到期，日本是2032年到期，光这一个品种长达8年的时间在不同的国家有专利到期，我们有17个新品种，因此在较长的时间会有持续较多的增量的客户。

新产品是增速最快的板块，2023年新产品实现销售收入30813.39万元，同比增长63.74%，毛利率45.28%；2024年一季度，新产品实现销售收入10971.11万元，同比增长69.51%，环比增长86.51%，毛利率44.10%。得益于规范市场新产品销售的放量，一季度新产品的销售额首次超过成熟品种。随着新兴市场外汇支付能力的恢复，加上在欧美日韩等规范市场专利陆续到期，公司二厂区产能的释放，预计2024年开始销售会加速放量。

#### (3) CMO/CDMO（定制）业务：

CMO/CDMO销售收入：2023年收入14553.68万元，同比增长31.28%，毛利率为46.48%；2024年一季度销售收入为3366.85万元，同比下降25.29%（环比上升9.33%），毛利率为34.42%。

近年新增项目有所增多，但报告期内的销售增长主要还是由于老项目的贡献。同时预计未来公司CMO/CDMO业务的增长受到近年国外对中国CDMO项目的限制政策影响，该板块增长承压。

#### (4) 成熟品种出口业务：

成熟品种的出口业务2023年有一定下降、2024年可望逐步回升。

#### 3、关于毛利率：

成熟品种的毛利率较为稳定（价格下降同时上游原料也在下降），CMO/CDMO的毛利率为40%左右，新产品的毛利率在45%以上，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年全年综合毛利率为33.3%，2024年一季度综合毛利率为36.67%。

#### 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，二期主要将建设 7 个合成车间和一个研发楼，土建部分已完成封顶进入外部装修工作。

#### 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 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（占收入的 8% 左右，2023 年为 8.75%），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，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。并将根据新的国际形势，适时调整工作的重点。

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较高的国内市场占有率，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。

2024 年，随着二厂区装置的逐步建成，生产产能方面，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；销售方面，随着成熟产品去库存结束，还会保持增长，定制业务增长承压，多个新产品原料药及中间体品种销售都可达数千万元量级，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。

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。

6、关于研发费用2024年一季度同比减少46.42%的原因：

2024年一季度研发费用支出同比减少是因为公司自身研发队伍的扩大，2024年减少了委外研发项目数量，在委外的业务中，由于CRO行业竞争激烈，委外业务成本降低，以上两个因素节省了研发开支。

**公司董事长、总经理庞正伟先生在上述介绍的基础上对公司2023年及2024年第一季度的经营情况进行了综述：**

2024年一季度，成熟品种国外去库存即将结束采购量即将恢复但尚未恢复，环比仍有小幅下滑。合同定制类项目收入2024年一季度同比下降25.29%，环比增长9.33%，因季度间不同毛利率品种出货不平衡一季度毛利率同比环比均下降约14%，同时受到近年国外对中国CDMO项目的限制政策影响，该板块增长承压。内销由于部分品种新的竞争者的加入价格下滑，短期出现量价齐下的局面。一季度由于成熟品种销量尚未恢复，为了给下阶段销售打好基础，春节前后安排了大面积的检修，安排生产的车间较少，制造成本出现短期的反弹。

在上述情况下之所以整体毛利率还能有明显的提高，净利润回升，主要得益于公司核心业务新产品业务的较快增长，特别是新产品的高端市场业务开始明显放量。一些新产品如利伐沙班、阿哌沙班、非布司他、达比加群、维格列汀等品种随着在各个市场特别是高端市场的专利陆续到期，销售量开始明显放大，新产品在新兴市场的销售持续增长。今年一季度，新产品的销售首次超过了老产品，占比已经达到53%，为业绩的改善提供主要的保障。

另外去年公司安排的降本增效工作也为今年的良好

开端打下了基础，工艺技术水平有了普遍的提高。由于大部分上线品种的工艺优化工作已经在去年完成，今年这一块的研发开支可以得到大量的节省，研发部门可以腾出更多的精力用于新产品的开发。随着公司研发队伍的扩大，原来许多的研发外包工作改由内部承担，部分保留的研发外包业务由于CRO行业竞争的激烈，收费也在下降。研发支出占公司费用的很大一块比例，去年开始的优化研发流程，提高研发效率方策已经初见成效。但公司在研发方策上做的优化流程提高效率，目的是减少无谓支出，研发项目不会减少，研发力度只会加大。

未来新产品业务，替格瑞洛、克立硼罗、阿戈美拉汀、米拉贝隆将在2024-2026年在各个市场陆续专利到期，阿齐沙坦已经在日本到期公司在做产能转移，伏诺拉生、恩格列净、依度沙班、美阿沙坦钾等品种将在2025-2027年陆续专利到期，卡格列净、达格列净、依格列净等品种将在2026-2028年陆续专利到期，包括罗沙司他，最早也有部分国家专利在2024年到期。部分近年开发的其他的储备品种，可望于近年开始部分前期销售。以上公司核心业务未来几年将保持持续的销售增长。

内销品种经过短期的低潮后将重回高速增长态势。

国外下游端的去库存近期将结束，成熟品种有一定回升空间。

定制项目不确定性增加，增长承压。

接下来进入投资者提问环节：

**1、问：目前新品种在手订单情况，因为二厂区一期新产能6月正式投产，下半年放量趋势是否会加速，全年新品种销售预计？**

答：受国际形势、外汇短缺的影响，新产品在新兴市场的长单比较少，订单周期短；高端市场的订单周期更长一些，新产品在高端市场的订单跟2023年比增量超过一个亿，本年度交货的在手订单超过1.2亿。

从一季度的表现来看新产品的销量占比已经超过收

入的一半，今后还会持续提升。目前新产品处于持续放量的阶段，总量会持续增长，但会不会有加速度增长现在还不确实。

**2、问：成熟品种量价恢复的趋势，全年如何展望？**

答：成熟品种去库存是从2023年二季度开始，目前还在这个阶段。2023年第一季度是公司业绩的一个高点，我们认为从2024年第二季度开始订单会逐步恢复。成熟品种能恢复到正常的采购，但能不能恢复到2022年的水平不太好说，销售量应该介于2022年和2023年之间的水平。预计今年相较于2023年成熟品种会有10-20%的增长。

**3、问：2023年资产负债表中二厂区一期有4亿转固，能否介绍下二厂区一期转固情况？二厂区二期的进度如何？**

答：2023年二厂区一期转固4亿多，土建项目基本转固了，设备的转固会在2024年下半年进行，2024年下半年折旧可能会增加3000万左右。

二厂区二期土建已完成，目前在做内墙的粉刷涂料工作，二期的7个车间会分批安装，预计2-3年内完成二期所有车间的设备安装。

**4、问：2024年是2022年股权激励计划的最后一个考核年度，今年业绩达成的概率有多大？明年是否会有新一轮股权激励计划？**

答：公司会努力争取达到业绩考核目标，是否会有新一轮股权激励计划目前还不确定。

**5、问：公司二厂区之前留了一块地给制剂，现在这块地还是打算做制剂吗？研发团队现在的建设情况？**

答：二厂区三期给制剂预留的地可能会改成做原料药，毕竟可以做原料药的化工园区比较少，而制剂的产能很好找，可以委托加工。

二厂区可以容纳400人的新研发楼正在建设中，研发团队还会继续扩充。

**6、问：预期哪些新品会在今年放量，哪些品种主要集中在明年？**

答：规范市场2024年主要是利伐沙班、阿哌沙班、非布司他、达比加群酯、维格列汀放量，2025年主要是替格瑞洛、克立硼罗、阿戈美拉汀、米拉贝隆放量，2026年主要是富马酸伏诺拉生、恩格列净、依度沙班、美阿沙坦钾、卡格列净、依格列净等放量。

**7、问：加巴喷丁全年销售预期？第一季度销售情况？**

答：加巴喷丁今年我们的销售目标是1000吨，目前进展还算好，毛利率相对较低，对利润贡献不大，但是这个品种对同和有特殊意义，不管竞争多么激烈我们都不会放弃。

**8、问：公司能否展望下未来期间费用率控制情况？**

答：销售费用方面今年预计会增加，公司正在扩建销售团队，对国外客户的拜访也更加密集；管理费用方面同和一直控制得比较好；研发费用方面要求提高效率，绝对值上今年会降低，因为外包研发项目数量减少了；财务费用方面今年收益预计是正向的。

**9、问：目前与印度的竞争状态是怎样的？未来对需求端的走势预计是怎样？**

答：虽然印度的加入让竞争更为激烈，但我们对自己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

	<p>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。</p> <p><b>10、问：成熟品种的毛利率今年会不会有所改善？</b></p> <p>答：成熟品种今年的毛利率跟去年应该差不多，重大改善的可能性不大，即使去库存结束以后成熟品种的毛利率应该还是会维持在这个水平。一般来说原料药成熟品种的毛利率在35%左右，公司没有达到这个水平是因为加巴喷丁竞争比较激烈，它的毛利率较低从而拉低了公司整个成熟品种板块的毛利率。</p>
附件清单（如有）	无