

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:2024010

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	开源证券 阮帅 鹏华基金 陈金伟 李韬
时间	2024年9月25日09:30
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>1、公司的固定资产周转率偏低是出于什么原因？ 主要是因为近几年公司在建设新产能，固定资产投入较大，新产品放量、销售收入增长后情况会改善。</p> <p>2、公司目前在建新车间，更贵更先进的设备是否会帮助公司在市场竞争中获取更大优势？ 公司在建新车间的设备更先进、自动化程度更高，主要优势有：1、生产稳定性高，不容易出安全、环保事故；2、人力成本相较老车间有所降低；3、官方和客户对先进设备认可度更高；4、吸引大客户，更容易与大客户达成战略合作。</p> <p>3、公司制剂项目有何进展？ 公司会稳步推进现有制剂项目，当然前提是在不影响现有及潜在制剂客户的前提下。</p> <p>4、相对于浙江的原料药企业来说，公司地理位置是否缺</p>

乏产业集群和上下游配套优势？

原料药企业并不存在很大的区域集群的必要性，部分原因在于运输成本在收入中的占比非常低。公司认为目前所在地投资环境更好，也更有利于人员稳定。

5、公司产品开发立项是如何进行的？

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。

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 and 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。

6、公司有没有与某些客户之间进行深度绑定？

公司尽力把每个产品都与其客户建立深度绑定，但不存在企业与企业之间深度绑定的说法。

7、公司目前抢首仿的品种一供地位稳固吗？

我们的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。但是我们动手早的优势并不是在这个时期就完全没有了，我们已经在生产线上生产了多批产品，工艺可以不断优化，同时还有规模优势，其他竞争对手很难把成本做到比我们还低，一般情况下，我们可以持续保持一供地位。

8、成熟品种量价恢复的趋势，毛利率展望？

	<p>成熟产品国外需求正在恢复，虽然价格仍在下滑，但数量呈现增长，说明去库存过程基本结束；虽然我们的价格在下降，但是上游原料的价格也在下降，因此毛利率基本能维持稳定。</p> <p>9、沙班类等新产品在专利到期后每年会有多大体量的增长？</p> <p>一般来说，专利到期后前5年每个品种的体量每年会有30-50%的增长，5年后增速会降缓。</p> <p>10、公司给下游制剂客户发货大概是在专利到期多久前？</p> <p>我们一般在专利到期前一年至半年给下游法规市场制剂客户发货，新兴市场发货时间更早。</p> <p>11、二厂区二期产能建设进度以及规划？</p> <p>主要建设项目是一个研发楼和七个合成车间，目前研发楼以及七个车间土建已经完工，研发楼进入内部装修，生产车间外部粉刷已经做完。计划先建设2个车间，目前已经开始设备订货，很快将进入安装，从开始安装到投产差不多要一年左右，另外5个车间根据市场需求情况决定设备安装时间。</p>
附件清单（如有）	无