

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:2025007

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	华创医药 王宏雨/孙芊荟/李敬宇 东吴医药 俞昊岚 申万宏源 余玉君/张静含 民生医药 杨涛 国泰海通 吴晗 信达证券 唐爱金/李春辰 太平洋医药 周豫/乔露阳 招商证券 许菲菲/侯彪 光大证券 曹聪聪 中泰证券 祝嘉琦/李雨蓓 开源证券 阮帅/余汝意 山西证券 魏赞/张智勇 中信证券 张恒楠/王凯旋/韩世通 华安医药 谭国超/杨馥瑗 华源证券 陶宸冉 中金公司 吴婉桦 平安证券 叶寅/韩盟盟/曹艳凯 富安达基金 李守峰 上海鹏山资产管理有限公司 杨明韬 永赢基金 任桀 天治基金 王娟 创金合信管理有限公司 张小郭 长江证券(上海)资产管理有限公司 汪中昊 中信期货 魏巍 孝庸私募基金管理有限公司 徐伟 金科投资 荣富志 光大证券股份有限公司自营 刘勇 鹏华基金 李韵怡 上汽頔臻(上海)资产管理有限公司 沈怡雯 兴业基金 钱睿南 天弘基金 丁雪松 中邮证券 盛丽华 和君资本 李文明 合众资产管理股份有限公司 胡纪元 中实投资 年庆功 中航信托股份有限公司 戴佳敏

	西部利得基金 冯皓琪 荷荷晴川私募证券投资基金 唐巍 深圳市正德泰投资有限公司 钟华 上海嘉世私募基金管理有限公司 李其东 深圳市尚诚资产管理有限责任公司 黄向前 中英人寿保险有限公司 吴义天 恒复投资 徐浩 湘财基金 张泉 东方红 徐宏 华鑫证券 胡博新 文惠霞
时间	2025年10月25日11:00
地点	公司会议室
公司接待人员姓名	周志承（副总经理、董事会秘书）、胡锦桥（财务负责人）
投资者关系互动 / 主要内容介绍	公司副总经理、董事会秘书周志承先生对公司2025年前三季度的经营情况作了简要介绍： 一、报告期经营情况概述 报告期内，公司实现销售收入63,624.13万元，同比增长11.63%，其中国外销售50,475.44万元，同比增长4,140.97万元，增幅为8.94%，国内销售13,148.69万元，同比增长23.36%；新产品实现销售收入30,117.43万元，同比增长9.93%；成熟品种实现销售收入33,506.70万元，同比增长13.21%；CMO/CDMO业务实现销售收入5,699.10万元，同比减少10.25%。 报告期内，公司实现净利润8,366.46万元，同比下降12.61%（扣非净利润7628.8万元，同比下降18.02%）；毛利率为30.70%，同比下降2.96个百分点，净利率为13.15%，同比下降3.65个百分点；销售费用同比增长7%，管理费用同比下降0.03%，财务费用同比下降1.6%，研发费用同比增长4.67%。

	（一）2025年1-3季度同比数据解读： 1、由于新老产品销售均增长，非合同定制类1-3季度营业收入同比上升14.38%，由于老产品价格处于低位，二厂区新增产能转固，产能利用率处于爬坡阶段，折旧费用增长，毛利率同比下降3.15个百分点。 2、合同定制类项目收入同比下降10.25%，毛利率下降0.92个百分点，合同定制类项目恢复还需要时间。 3、医药原料药销售收入同比上升18.95%，毛利率同比下降3.58个百分点，主要是虽然新老产品销售均增长，但老产品价格处于低位及折旧费用同比增长。 4、医药中间体销售收入同比下降29.05%，毛利率同比上升4.59个百分点，主要系低毛利率的合同定制类业务减少所致。 5、国内销售同比上升23.36%，毛利率同比上升3.98个百分点，主要是内销品种增加，国内销售恢复增长。 6、外销收入同比增长8.94%，毛利率同比下降4.08个百分点，收入增加主要是因为新产品出口增加、合同定制类项目收入下降综合影响所致，毛利率同比下降主要是因为二厂区折旧同比增加。 7、1-3季度虽然新老产品均实现销量增加，收入增长，但老产品价格处于低位，另外，由于新厂区目前产量还在爬坡阶段，折旧费用较高。同时，出于谨慎性原则，充分计提了减值。净利润同比有一定幅度下降。 （二）2025年三季度同、环比数据解读： 2025年第三季度实现销售收入20,881.91万元，同比增长11.14%，环比下降13.18%；实现净利润2517.81万元，同比下降3.84%，环比下降33.22%；毛利率为29.18%，同比下降2.72个百分点，环比下降5.28个百分点；净利率为12.06%，同比下降1.88个百分点，环比下降3.62个百分点；非合同定制业务销售收入18,412.52万元，同比增长12.08%，环比下降13.62%，毛利率28.14%，同比下降3.17个百分点，环比下降6.29个百分点； CMO/CDMO业务（定制业务）实现销售收入2,469.39万
--	---

	元，同比增长4.63%，环比下降9.73%，毛利率36.94%，同比增长0.9个百分点，环比增长2.24个百分点； 新产品实现销售收入10,598.78万元，同比增长15.43%，环比下降7.47%；国内销售5,239.99万元，同比增长2.49%，环比增长20.77%。 1、非合同定制类三季度营业收入同比增长12.08%，环比下降13.62%，是由于出口季度间波动与内销增加共同作用所致。 2、合同定制类项目营业收入及毛利率均同比上升，收入环比下降但毛利率上升收入环比下降系季度间波动所致。 3、医药原料药销售额三季度同比增长16.66%，环比下降13.41%，主要是由于二季度基数较高。 4、医药中间体销售额同比下降16.02%，环比下降8.65%，系定制类业务减少所致。 5、国内销售同比增长2.49%，环比增长20.77%，主要是因为国内注册的可商业化销售的品种增多所致。 6、外销同比增长14.38%，环比下降20.65%，还是二季度基数较高的原因。 7、老产品国内外需求正在恢复，虽然价格仍处低位，但数量同比呈现增长，去库存过程结束，价格已经基本企稳。 三季度环比二季度，收入环比减少了3170万，环比下降13.18%。主要是由于三季度开始部分老品种车间停产改造，产销量环比均有下降；另外改造也导致制造费用上升，影响到当期毛利率；三季度环比二季度，进行工艺验证的新产品数量增多，影响了产能，导致当期单位生产成本上升。 老品种改造预计将持续两个季度，年底完成，改造完成后产能将会大幅提升，产品单位成本会有可观的降幅，从而增强产品市场竞争力，为后续发展积蓄力量；新产品的工艺验证完成后，对未来扩大产能和销售有利。 三季度环比二季度，财务费用环比上升393万元，主要
--	---

	是因为人民币环比升值导致的汇兑损失； 三季度环比二季度，销售费用上升216万，主要是用于市场拓展的参展费用及产品注册认证费用增加，这些费用的增加对未来扩大产品销售规模是有利的； 三季度环比二季度，研发费用上升187万，主要是由于三季度扩充研发人员所致。 二、未来发展展望： 1、内销业务： 2025年1-3季度内销13,148.69万元，同比增加23.36%。公司将持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及通过现场GMP检查的品种数量，积极开展推销，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。公司已批准的维格列汀、非布司他、瑞巴派特、米拉贝隆、恩格列净、阿戈美拉汀、美阿沙坦钾、克立硼罗等产品开始陆续加入内销梯队，这些新产品的加入将提升销售额和内销占比。 2、新产品出口业务： 公司依然将新产品抢首仿，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25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，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。 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，意味着在较长的时间里会有持续的较多的增量客户。未来，公司第三梯队的产品也将陆续加入新产品的行列，扩大新产品队伍，占领更多国际市场的份额。 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，2025年前三季度规范市场已经开始陆续放量，新产品同比有一定的增长。 3、CMO/CDMO（定制）业务： CMO/CDMO业务虽然前三季度有所下降，但未来可期。
--	---

	近年公司在CMO/CDMO项目上新增项目有所增多，在老项目逐渐退出市场的情况下，公司将积极服务现有项目，大力开拓新项目，争取新项目能早日放量以弥补现有老项目订单减少带来的缺口。 4、成熟品种出口业务： 成熟产品国内外需求正在恢复，虽然价格仍处低位，但数量同比呈现增长，国际市场下游端去库存基本结束，销量开始恢复，同时，国内注册的可商业化销售的品种增多，内销也在增加。 5、产能： 一厂区部分车间通过技改还能增加部分产品产能；二厂区一期工程已结项投入生产；二厂区二期工程正在建设，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，其中两个车间已完成设备安装并开始试生产，预计在2026年可贡献产能，新质检研发楼已部分投入使用。虽然现阶段二厂区的折旧费用较大，但由于生产的品种都是新产品，随着未来几年产能利用率的稳步提升，成本压力逐年减轻并超越一厂区，成为业绩贡献的主要力量。 接下来进入投资者提问环节： 1、问：公司前三季度计提了3000多万元的资产减值损失，高于去年同期，主要为存货跌价准备。请问这部分减值主要来自哪些产品？是成熟品种还是部分新产品？ 答：前三季度资产减值损失同比有较大幅增长，主要是一些新品种验证批的生产，由于多品种小批次，产量小导致成本高，不是正常的生产成本。财务是按合规的操作，按当期成本对比正常的销售价格计提减值。以后正常生产时，成本会大幅度下降。 2、公司目前对新老产品的定义相较以前是否有变化？ 答：没有变化，公司目前还是把 7 个成熟品种定义为老产品，除这 7 个品种外的均为新产品。
--	---

	3、问：当前一厂区的技改进展？成熟品种价格情况？ 答：一厂区技改年底基本结束，技改后增加的产能可弥补价格低位造成的销售额下滑，成熟品种价格目前处于低位。 4、问：原料药新、老品量价展望，未来两到三年的增长预判？新品种立项计划、重点方向？ 答：老产品价格还处于低位，未来2-3年价格是否回升及回升速度现在还无法预判，但老产品的销售量在增长，预计技改完成后产能会有较明显的提高，保证未来老产品销售额不下降甚至有一定增长， 新产品在放量的同时价格下降，新兴市场下滑相对较快，高端市场相对较慢。未来2-3年，预计明年新产品同比增长可达1-1.5亿元，27、28年后销售额增长会提速，每年增长达到2亿元以上。 每年立项新产品10个左右，重点以系列化为主，也会选一些不同系列的品种。新品种中的维贝格隆、罗沙司他、奥吡卡朋、瑞美吉泮、替古索司他、阿普昔腾坦、瑞司美替罗、乌帕替尼等，这些品种已在提交注册过程中。 5、问：CDMO在手订单情况和未来展望？ 答：CDMO在手订单约5000万元，其中四季度约2300万元；近年公司在CMO/CDMO项目上新增项目有所增多，在部分老项目逐渐退出市场的情况下，公司将积极服务现有项目，大力开拓新项目，争取新项目能早日放量以弥补现有老项目订单减少带来的缺口。CMO/CDMO业务有望在2027、2028年实现快速增长。 6、问：未来研发投入规划？ 答：公司会继续保持较高的研发投入水平，研发费用会持续增长，重点投入方向为原料药、CMO/CDMO、特种制剂。 7、问：三季度毛利率下降的原因，能否拆分下新老品种毛
--	---

利率变化，以及毛利率趋势判断？

答：公司三季度毛利率同比、环比均有所下降，主要是因一厂区部分老产品车间停产改造，导致当期一厂区正常产出车间单位制造费用上升，从而影响到老产品毛利率；二厂区一期进行工艺验证的新产品数量增多，影响了产能，导致当期单位生产成本上升，从而影响到新产品毛利率。

由于以上原因，三季度新老产品毛利率环比均有所下降，部分老产品待一厂区车间扩产改造完成并恢复正常生产后，将大幅降低单位制造成本，毛利率将逐步超过同期水平；新产品受二厂区产品工艺验证及产能爬坡进度的影响，毛利率回升略慢于老产品；同时综合毛利率也受不同品种出货占比的影响较大，随着老厂区完成技术改造、新厂区产能的提升，综合毛利率将逐步提高。

8、问：二厂区二期车间转固情况？

答：二厂区二期部分车间已完成设备安装开始设备调试，质检研发楼中研发对应楼层已完成软装，进入设备调试阶段，其他楼层正在进行硬装扫尾作业。

二厂区一期已于2024年6月转固。二期目前两个车间在设备调试及试生产，具体转固时间根据工艺验证情况决定，这两个车间满负荷产值预计可达2亿元以上，增量折旧约1800万元。

9、问：各项费用率趋势展望，2025Q4和未来盈利能力改善趋势？

答：今年1-3季度销售费用、管理费用、研发费用占营业收入的比例分别为3.14%、4.22%、6.45%，较上年同同期下降分别为0.14、0.49、0.43个百分点；财务费用占营业收入的比例为-2.09%，同比增加0.2个百分点；

绝对金额销售费用、研发费用同比增幅为7%、4.67%，管理费用同比持平，财务费用同比下降2.1%；四项费用小计绝对值同比增长3.98%，占营业收入比下降0.86个百分点；

	2025Q4预计盈利情况与去年接近，明年一厂区技改完成及二厂区二期两个车间开始贡献产能，盈利能力预计将会较明显的改善。 10、问：前三季度新产品法规市场与非法规市场订单执行情况？二厂区二期2个车间主要生产哪些产品？ 答：前三季度新产品收入3.01亿，同比增长9.93%，其中高端法规市场为2.48亿，同比增长14.33%，新兴市场0.53亿；二厂区二期2个车间主要生产列净类、消化系统类品种。 11、问：公司把国内市场算作法规市场还是非法规市场？ 答：国内市场算作法规规范市场，我们把对药品专利保护明确的国家都归类为法规市场。 12、问：公司2026年有何资本开支规划？ 答：2026年主要为在二厂区建设一个中试车间。
附件清单（如有）	无