

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:2026003

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	华创证券 王宏雨/苍泓宇 东方证券 俞昊岚 东吴证券 孙芊荟 招商证券 许菲菲 中信证券 陈竹/梁心怡 光大证券 曹聪聪 中金公司 吴婉桦 国联民生 胡佑碧/伍云逍 中泰证券 李雨蓓 平安证券 叶寅/韩盟盟/曹艳凯 开源证券 阮帅/刘毅 山西证券 张智勇/魏赞/陈进 华安证券 谭国超 国金证券 方程嫣 方物基金 汪自兵 广发证券资产管理(广东) 王莎 国融基金 宗楚昀 国投证券资管 刘亚洲 国信证券证券投资部 隋欣 杭州中兰投资管理有限公司 徐林琦 红思客资产管理(北京)有限责任公司 孙浩桐 红塔红土基金管理有限公司 李源 红象投资 饶华翔 华泰资产管理公司 王金成 汇安基金管理有限责任公司 张靖 基石资产管理股份有限公司 朱筱珊 建信理财有限责任公司 唐文成 交银施罗德基金管理有限公司 陈均峰 昆仑信托证券投资部 高思维 谦璞投资 汤贝玲 上海冲积资产管理中心(有限合伙) 张智聪 上海运舟私募基金管理有限公司 马睿超 深圳前海博普资产管理有限公司 雍国铁 深圳市尚诚资产管理有限责任公司 黄向前 兴证全球基金管理有限公司 翟秀华 银河基金管理有限公司 于嘉馨

	圆信永丰基金管理有限公司 田玉铎 中国人寿养老保险股份有限公司 吕品洁 中信期货有限公司 魏巍 spectrum-capital 李秀峰
时间	2026年8月26日 15:30
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2026年半年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38,316.35万元，同比下降10.35%，其中国外销售31,650.48万元，同比下降3,183.03万元，降幅为9.14%，国内销售6,665.86万元，同比下降15.71%；新产品实现销售收入20,652.65万元，同比增长5.81%；成熟品种实现销售收入17,663.70万元，同比下降23.94%；CMO/CDMO业务实现销售收入3,078.96万元，同比减少4.67%。 报告期内，公司实现净利润2,457.10万元，同比下降57.99%（扣非净利润1,992.7万元，同比下降62.88%）；毛利率为28.13%，同比下降3.32个百分点，净利率为6.41%，同比下降7.27个百分点；销售费用同比增长21.83%，管理费用同比增长22.45%，财务费用同比增长154.74%，主要是受人民币持续升值产生大幅汇兑损失所致；研发费用同比增长34.95%，研发费用增长的主要原因为报告期研发人员薪酬的增加、新研发场地与装备的升级及研发项目的增加。 二、解读

	（一）2026年半年度同比数据解读 1、上半年营业收入下滑10.35%，一方面是由于价格下行：老产品价格持续探底，新产品价格持续下降，其中新兴市场下降速度快于规范市场。另一方面原因是个别老产品国内大客户集采丢标，导致内销下滑；国外个别大客户公司合并，原料供应商需要重新认证，导致部分老产品的外销量下滑。 毛利率的下降首先是由于上半年验证试生产的品种较多，在这个阶段，产能利用率极低，成本很高，单独计算是大幅亏损的，多数项目会形成减值计提，拉低同期毛利率。第二个因素是价格下滑。虽然新产品从销量上来看呈较快增长，但价格下滑也较快，故对销售与盈利的贡献不大，而老产品价格持续探底，部分老产品销量下滑，老产品毛利率下滑。第三个因素是二厂区新增产能转固，产能利用率处于爬坡阶段，折旧费用同比增长，以及美元贬值因素。 2、合同定制类项目收入同比下降4.67%，毛利率上升8.17个百分点，收入下降但毛利率上升，主要是由于降本增效措施实现的工艺优化、成本降低。 3、医药原料药销售收入同比下降10.05%，毛利率同比下降2.92个百分点，主要是如第1条所说。 4、医药中间体销售收入同比下降9.93%，毛利率同比下降5.12个百分点，主要系报告期销量和售价均下降所致。 5、国内销售同比下降15.71%，毛利率同比下降12.12个百分点，主要是内销老品种销量减少及降价所致。 6、外销收入同比下降9.14%，毛利率同比下降1.73个百分点，主要原因参考第1条。 （二）2026年二季度同环比数据解读 2026年第二季度实现销售收入19,877.08万元，同比下降17.36%，环比增长7.8%；实现净利润579.15万元，同比下降84.64%，环比下降69.16%；毛利率为27.73%，同比下降6.73个百分点，环比下降0.82个百分点；净利率为2.91%，同比下降12.76个百分点，环比下降7.27个百分点。
--	---

	非合同定制业务销售收入18,394.38万元,同比下降13.71%,环比增长9.21%,毛利率26.71%,同比下降7.72个百分点,环比下降1.11个百分点; CMO/CDMO业务(定制业务)实现销售收入1,482.71万元,同比下降45.8%,环比下降7.11%,毛利率40.39%,同比增长5.69个百分点,环比增长4.15个百分点; 新产品实现销售收入10,682.34万元,同比下降6.74%,环比增长7.14%; 国内销售3,809.65万元,同比下降12.2%,环比增长33.38%。 1、非合同定制类二季度营业收入同比下降13.71%,一方面是由于价格下行:老产品价格持续探底,新产品价格持续下降,其中新兴市场下降速度快于规范市场。另一方面原因是个别老产品国内大客户集采丢标,导致内销下滑;国外个别大客户公司合并,原料供应商需要重新认证,导致部分老产品的外销量暂时下滑。环比增长9.21%,是由于二季度的销量较一季度增长。 非合同定制类二季度毛利率26.71%,同比下降7.72个百分点,环比下降1.11个百分点。毛利率的下降首先是由于上半年验证试生产的品种较多,在这个阶段,产能利用率极低,成本很高,单独计算是大幅亏损的,多数项目会形成减值计提,拉低同期毛利率。第二个因素是价格下滑。虽然新产品从销量上来看呈较快增长,但价格下滑也较快,故对销售与盈利的贡献不大,而老产品价格持续探底,部分老产品销量下滑,老产品毛利率下滑。第三个因素是原油价格的上涨引起原料价格的普涨,吃掉了一大块公司的利润。第四个因素是二厂区新增产能转固,产能利用率处于爬坡阶段,折旧费用同比增长,以及美元贬值因素。 2、合同定制类项目营业收入环比较同比降幅收窄,主要是由于一季度基数较低所致,毛利率同环比均小幅上升,主要因降本增效措施所致。 3、医药原料药收入二季度同比下降13.67%,环比增长9.11%,毛利率同比下降6.26%,环比下降0.44%。原因见第1条。 4、医药中间体销售额同比环比均下降,主要系定制类
--	---

	业务季度出货波动所致。 5、国内销售同比下降12.20%，环比增长33.38%，主要是因为价格导致内销收入整体下降但二季度有所恢复所致。 6、外销同比下降18.50%，环比增长3.11%，是因为外销收入整体下降但二季度有所恢复所致。 （三）2026年上半年及二季度总体情况回顾 由于以上原因，二季度总体情况较差，销售额与利润未能完成半年度计划，低于预期。但公司对于完成年度计划及未来发展仍有充足的信心。首先老产品的价格探底接近尾声，二季度开始销量出现增长。第二是新产品虽然价格下滑较快，但销量也保持较快增长。第三是原料价格开始稳定，部分原料开始降价。第四是试生产与验证生产虽然短期拉低业绩，但为长期增长打下基础。第五，一厂区的产值未来几年仍有持续小幅提升，到2029年有望从现在的6亿/年增长到9亿/年。第六，最主要的是新产品专利持续到期，2027、2028、2029年新产品的销售逐年加速增长，公司的产能利用率不断提高，成本持续下降。 三、未来发展展望： 1、内销业务： 2026年上半年内销6,665.86万元，同比下降15.71%。这里面既有个别品种国内大客户集采未中标的影响，也有内销产品价格低迷的原因，但从大的趋势看，内销业务整体向好：公司已经批准的维格列汀、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、塞来昔布、替格瑞洛、利伐沙班、阿哌沙班、甲苯磺酸艾多沙班等品种中，大部分品种销量在持续增长。其中：利伐沙班、阿哌沙班需求近期增长较快，产线开始出现紧张；维格列汀、非布司他的产能利用率开始提高；第十二批集采中，甲苯磺酸艾多沙班、美阿沙坦钾的中标企业采用同和原料药的比例在50%以上。其他品种，大部分的销量持续增长。下半年以后，将逐步改变内销收入下降、毛利
--	---

率低迷的状况，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。

2、新产品出口业务：

新产品是增速最快的板块，26年上半年新产品占比达53.9%（二季度为53.7%），新兴市场专利密集到期，欧美日韩等规范市场开始陆续到期，2026年上半年规范市场已经开始陆续放量，销量实现较大幅增长，新产品销量实现大幅增长，单品营业收入较高的18个新产品中同比销量超过30%的达到6成。

公司将新产品抢首仿，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。下半年开始部分新产品需求增加，生产开始进入忙季。我们预计，下半年至2027年，新产品销量呈较快增长，销售额保持一定的增长，2028、2029年呈加速增长。新产品销售的增长，将带动二厂区产能利用率的提高，大幅度提高全公司的利润率。

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。

3、CMO/CDMO（定制）业务：

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：

下半年开始需求量增长，一厂区产值预计将从2026年的6亿元增长到2029年的9亿元。由于一厂区的折旧较低，将带动整体毛利率的改善。

5、产能：

一厂区通过对部分车间技改增加部分产能；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，其中两个车间开始试生产，2026年可贡献产能，现阶段二厂区折旧费用较大，随着未来几年产能利用率稳步提升，成本压力逐年减轻并超越一厂区，将成为业绩贡献的主要力量。

6、研发：

公司拥有江西省特色原料药工程研究中心、江西省企业技术中心、江西省小分子药物合成产业技术工程化中心等省级研发平台，新研发楼已投入使用，建筑面积11000多平方，建有60多个单元试验室，具有高难度的合成路线设计、高效率的试验筛选、快速放大的验证能力，高规范的质量研究、质谱技术、稳定性试验、微生物检测能力，高标准的全球注册能力和产业化能力，现有专职研发人员300余人，硕博占比超过40%。

公司研发有了硬件设施加持和人员的保障，研发实力和效率大幅提升，为未来公司长远发展提供核心驱动力。

接下来进入投资者提问环节：

1、问：公司2026年的收入指引，以及成熟品种的量价表现和新品种的价格波动情况？未来两年的收入预期？

答：公司之前制定的2026年销售目标是9-9.5亿，按上半年的情况来看完成压力较大，但公司会全力力争达到9亿元。2026年上半年度公司个别成熟品种受市场竞争的影响销量有所下滑，是上半年度收入和毛利下滑的主要原因，成熟品种售价同比持续探底，预计下半年波动不大；新品种销量上半年度同比大幅上升，18个收入较大的新品种中6成销量增幅超过30%，但同时同比销售降价较大，导致同比销售收入略有增长。

预计2027年收入会有一定增长，2028年开始加速增长。

	2、2026 年全年的存货减值预期？ 答：2025 年全年减值计提对损益的影响为 6000 多万；2026 年上半年计提减值对损益的影响为 900 余万，预计下半年减值对损益的影响与上半年持平，具体以年报会计师审计确认数据为准。 3、问：CDMO 业务毛利率同比提升显著，主要驱动因素？ 答：公司报告期合同定制类业务毛利率38.24%，同比增长8.17个百分点，主要是由于降本增效措施实现的工艺优化、成本降低。 4、问：CDMO项目在手订单情况，今年整体以及明后年展望？ 答：目前CDMO项目在手订单5000万元，CDMO新项目推进顺利，预计放量时间在2027、2028年。 5、问：新品种在手订单及增长情况？未来两年新品种放量预期？ 答：目前新品种在手订单近2亿，2026 年上半年公司新品种实现了销量层面的明显增长，新品种相关在手订单整体保持上升态势，客户验证、批量转量产的节奏符合我们前期的业务规划。同时受市场竞争、产品定价策略等因素影响，新品种产品销售价格同比出现较大幅度下滑，一定程度对冲了销量增长带来的营收贡献，现阶段新品种仍处在市场拓展爬坡阶段。 展望未来两年，公司前期布局的多个新品种陆续完成客户验证、实现逐步放量，规模效应会逐步显现，有望持续优化新品种板块的盈利水平，对公司整体业绩形成增量贡献。 6、问：2026-2027年资本开支和折旧费用规划？ 答：公司2026-2027年资本开支主要有新建一条用于研发中试生产线，预计总投资1.3亿，投产后预计年新增折旧900万元；另外公司二厂区二期项目中二条生产线，预计2027
--	--

	年度完成试生产转固1.96亿，预计年新增折旧1550万元。除此之外，公司近两年没有大的资本开支和新增折旧费用。 7、问：汇兑方面具体情况，公司有什么应对措施？新品和成熟品种的稳态毛利率水平大致什么区间？ 答：汇兑方面，2026 年上半年公司发生汇兑损失 956.52 万元，较上年同期同比增加 1363.22 万元，主要系汇率波动带来的浮动影响；公司通过外汇期权、远期结售汇等进行外汇套保操作，同时推动跨境人民币、欧元结算，后续公司也将持续做好外汇风险管理工作。 毛利率方面，2026 年上半年公司新产品、成熟品种毛利率二者同比均有所下滑。报告期内新产品整体毛利率偏低，一方面处于产能爬坡阶段，部分新产品产量规模较小，单位制造成本较高；另一方面也受到行业市场竞争加剧的外部环境影响。 报告期剔除产量规模较小单位制造成本畸高的新产品，收入规模超千万元的新产品综合毛利率达到 35.23%，随着后续新品逐步完成客户验证、实现放量增长，规模效应将持续释放，新产品稳态毛利率有望提升到更高水平；成熟品种的稳态毛利率达30%以上。 8、问：AI 在公司内部的应用情况以及是否有业务拉动？ 答：研发方面，公司已在工艺筛选、数据分析、杂质研究等研发环节开展 AI 工具的探索和应用，作为研发辅助手段提升研发效率，将持续跟进 AI 技术迭代，结合研发实际场景推进并落地。公司密切关注 AI 技术的发展，将根据行业特点及公司的实际情况，积极推动 AI 技术在研发和生产、质量等各方面的应用。
附件清单（如有）	无