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:2026004

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　张坤/俞昊岚 国联民生证券　胡偌碧 国盛证券　李慧瑶/徐慧文/张雪 国泰海通证券　胡幸 华鑫证券　胡博新/樊益静 开源证券　阮帅 平安证券　曹艳凯 天风证券　刘一伯 招商证券　许菲菲 浙商证券　孔令岩 中泰证券　李雨蓓/祝嘉琦 中信证券　于欣冉/陈竹/王凯旋 中邮证券　鲁春娥/盛丽华/辛家齐 野村东方国际证券有限公司　张熙/王道 中信证券资产管理部　倪秉泽 中信证券（自营）　赵亦丰 中信期货有限公司　魏巍 中航基金管理有限公司　高丰臣 中国人寿养老保险股份有限公司　吕品洁 浙商证券股份有限公司 FICC 事业部 焦浩澋/陈姗姗 浙江浙商证券资产管理有限公司　严洋 招银理财有限责任公司　冯瑞敏/程驰 长江养老保险股份有限公司　邱宏斌备用 长城基金管理有限公司　唐项涛 圆信永丰基金管理有限公司　黄世旺 银河基金管理有限公司　方伟/于嘉馨 易方达基金管理有限公司　李中阳 兴证全球基金管理有限公司　戴心 兴业证券股份有限公司上海证券自营分公司　刘璐丹 兴业基金管理有限公司　马越/王丝语 信达澳亚基金管理有限公司　张剑滔/陈烁 湘财基金管理有限公司　张泉 西部证券　朱镭/樊嘉诚/戴雨彤/王艳 天风证券（自营）　薛余来 泰信基金　吴用 太平资产管理有限公司　彭丹雪

	太平洋资产管理有限责任公司　李　鸣 太平洋保险资产管理有限责任公司　阳明春/李鸣 世纪证券有限责任公司投资交易部　陈峰 深圳前海乐赢投资管理有限公司　徐杰恩 申万菱信基金管理有限公司　姚宏福/许思敏/李金泽 上海重阳投资管理有限公司　沈一洲 上海鑫垣私募基金管理有限公司　史彬 上海鹏山资产管理有限公司　杨明韬 上海聚鸣投资管理有限公司　涂健 上海玖鹏资产管理中心（有限合伙）　蒯小龙 上海鹤禧投资管理有限公司　李峥嵘 上海冲积资产管理中心（有限合伙）　张智聪 上海博鸿资产管理合伙企业（有限合伙）　李永喜 山东神光咨询服务有限责任公司　刘海杰 瑞达基金管理有限公司　徐志谋 融通基金管理有限公司　杨有为 青骊投资　苏雪晶 谦璞投资　吴舜禹 浦银理财有限责任公司　诸怡雯 平安理财有限责任公司　辛岳 平安基金管理有限公司　解婧 鹏华基金管理有限公司　李建国/张宏钧 诺安基金管理有限公司　范磊 南方基金　万朝辉/陈哲/都逸敏/李晓光 摩根士丹利基金管理（中国）有限公司　缪东航 开源证券（自营）　刘毅 江苏瑞华投资控股集团有限公司　林元增 建信理财有限责任公司　唐文成 建信基金管理有限责任公司　张剑姝/田元泉 嘉实基金管理有限责任公司　杨骏骋/宋阳/沈玉梁 汇添富基金管理股份有限公司　钱诚 汇丰晋信基金　宋田田/曹芮 华夏久盈资产管理有限责任公司　张伟光 华夏基金管理有限公司　常黎曼 华泰证券（上海）资产管理有限公司　陈辛 华宝基金　毛文博/魏扬帆/Jennifer/周飞 湖南万泰华瑞投资管理有限责任公司　邹戈 弘毅远方基金管理有限公司　郝晓婧 杭州重湖私募基金管理有限公司　蔡凯 海南盛熙私募基金管理合伙企业　李嘉俊/刘更 国投证券资产管理有限公司　刘亚洲 国泰君安证券股份资产管理有限公司　李子波 广州市草本投资管理有限公司　汪思佳 广发证券资产管理（广东）　王莎

	光大证券资产管理有限公司　刘天雄/刘勇 光大永明资产管理股份有限公司　吴涛/孙伟娜 光大保德信基金管理有限公司　高睿婷/钱彦君 高林资本管理有限公司　张倩 富国基金管理有限公司　曾新杰/王卓立/武磊/傅肖依 富安达基金管理公司　刘云鹏 福州经济技术开发区川海私募基金　车雨萱 东方证券自营部　王光宇/关黎立/刘迎 德邦基金管理有限公司　曾叙衡 创金合信管理有限公司　刘扬 安联保险资产管理有限公司　韩成盛 Overlook Investments　Angela Wang IDG Capital 郗岩
时间	2026年10月29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60,821.79万元，同比下降4.4%，其中国外销售49,785.94万元，同比下降689.50万元，降幅为1.37%，国内销售11,035.85 万元，同比下降16.07%；新产品实现销售收入33,465.60万元，同比增长11.12%；成熟品种实现销售收入27,356.19 万元， 同比下降18.36%；CMO/CDMO业务实现销售收入5,223.32万元，同比减少8.35%。 报告期内，公司实现净利润3,845.73 万元，同比下降54.03%（扣非净利润3,166.65 万元，同比下降58.49%）；毛利率为27.86%，同比下降2.85个百分点，净利率为6.32%，

同比下降6.83个百分点。

销售费用同比增长3.92%，主要是参展费用增加，管理费用同比增长22.56%，主要是因为折旧、工资、水电费用的增加；财务费用同比增长166.1%，主要是受人民币持续升值产生大幅汇总损失所致；研发费用同比增长32.26%，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年前三季度同比数据解读

1、2026年前三季度累计营业收入下滑4.4%， 较半年度累计同比下滑10.35%显著收窄，主要得益于三季度新产品销售同环比均实现较大增长，销量增长较快。累计同比下滑主要还是因为一方面销售价格下行与人民币的升值：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下滑。

毛利率下降较半年度略有收窄，同比下降2.85个百分点（半年度同比下降为3.32个百分点），整体还是因为首先今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，老产品价格持续探底，部分毛利率较高的老产品销量下滑，拉低了综合毛利率；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。第四个因素是国际形势导致的原材料价格的上涨。

2、合同定制类项目收入同比下降8.35%，毛利率下降2.96个百分点，主要是毛利率较高的定制产品三季度受发货节奏的影响发货量减少，部分合同定制类产品前期还未

	实现收益，处于亏损状态，拉低了综合毛利率水平。 3、医药原料药销售收入同比下降2.93%，毛利率同比下降2.24个百分点，变动幅度不大。 4、医药中间体销售收入同比下降15.15%，毛利率同比下降5.35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16.07%，毛利率同比下降11.08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1.37%，毛利率同比下降1.63个百分点，基本保持稳定。 **（二）2026年三季度同环比数据解读** 2026年第三季度单季实现销售收入22,505.44 万元，同比增长7.77%，环比增长13.22%；实现净利润1,388.63 万元，同比下降44.85%，环比增长139.77%；毛利率为27.4%，同比下降1.78个百分点，环比下降0.34个百分点 ；净利率为6.17%，同比下降5.89个百分点，环比增长3.26个百分点。 非合同定制业务销售收入20,361.08 万元， 同比增长10.58%，环比增长10.69%，毛利率28.35%，同比增长0.21个百分点，环比增长1.64个百分点；CMO/CDMO业务（定制业务）实现销售收入2,144.36万元，同比下降13.16%， 环比增长44.62%，毛利率18.38%， 同比下降18.56个百分点，环比下降22.02个百分点；新产品实现销售收入12,812.95万元，同比增长20.89%， 环比增长19.95%；国内销售4,369.98 万元，同比下降16.6%，环比增长14.71%。 1、非合同定制业务三季度营业收入同比增长10.58%，环比增长10.69%，是由于非合同定制类产品三季度的销量增长较快。 非合同定制业务三季度毛利率28.35%，同比小幅增长0.21个百分点，环比小幅增长1.64个百分点。 2、三季度合同定制类业务营业收入同比下降13.16%，环比上升44.62%，毛利率同比下降18.56%，环比下降22.02%，主要是三季度收入有一定幅度恢复但低毛利率产品占比较多所致。 3、医药原料药收入三季度同比增长12.28%，环比增长

12.03%，收入增长主要利益于新产品的快速增长，毛利率同比下降0.76%，环比持平，毛利率平稳。

4、医药中间体销售额同比下降22.44%，环比增长26.86%，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16.6%，环比增长14.71%，主要是因为个别老产品国内大客户集采丢标及价格因素导致内销收入整体下降，但三季度正在逐步恢复。

6、外销同比增长15.94%，环比增长12.87%，是因为外销收入三季度有所恢复所致，主要还是得益于新产品的增长。

（三）2026前三季度总体情况回顾

由于上述价格下行、人民币升值、原材料价格上涨、二厂区的产能利用率处于爬坡阶段、较多的新产品验证批生产占用产能使制造费用上升等原因，前三季度总体销售额与利润指标均不理想，但三季度新产品销量大幅增长，虽然价格有一定降幅，但降幅在收窄，收入同环比均有20%左右的增长，未来销售端有望逐季持续增长。

公司对于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，三季度开始销量环比有一定增长；第二是新产品虽然价格总体是呈下降趋势，但销量保持较快增长；第三是原料价格开始企稳；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持续提升；第六，老产品外销重启增长；第七，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年前三季度累计内销11,035.85 万元，同比下降16.07%。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。明年开始将重启内销的快速增长，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：** 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。四季度至2027年，新产品销售将保持持续增长，2026年下半年开始部分新产品需求增加，生产开始进入忙季。2028、2029、2030年，随着阿哌沙班、恩格列净、达格列净、米拉贝隆、甲苯磺酸艾多沙班、富马酸伏诺拉生、美阿沙坦钾、卡格列净等新产品在主流市场专利的持续到期，新产品销售将实现提速增长。 新产品的市场趋势与我们原先预计吻合，2026年下半年至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----2026年三季度新产品销量增长数据符合原预计。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。 新兴市场专利密集到期，欧美日韩等规范市场开始陆

	续到期，新产品三季度增长提速，是增速最快的板块。2026年前三季度累计新产品收入占比达55.02%（三季度单季为56.93%），新产品销售在产品降价及人民币升值的双重压力下收入增速实现显著提升，新产品销量大幅增长，如不考虑产品降价因素新产品收入增长将达到40%，单品营业收入较高的23个新产品中，销量增长超过30%的有15个品种； 第三季度单季新产品销售收入同、环比均有20%左右的增长，其中单销量因素对收入增长的影响同比超过40%、环比超过35%。 **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：** 成熟品种的业务未来仍有望取得较大的增长。因为公司的产能和良好的官方GMP检查纪录，多个老产品正被国际头部的仿制药公司认证，未来老产品的出口业务有望实现30%左右幅度的增长；个别老产品国内大客户集采丢标，导致内销下滑的情况，我们将从对中标的公司积极推销取得逐步的弥补；国外个别大客户公司合并，原料供应商重新认证工作正在开展，完成后将拿回失去的订单。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，其中两个车间正在试生产，2026年底可贡献部分产能；二厂区三期正在筹备建设一个中试车间，预计将在2027年底投入使用。该中试车间投入使用后，将降低验证批的生产成本，缓解公司中试产能受限的状态，加快研发产品工艺成熟的速度。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：三季度相比二季度净利率环比有所回升，但是相比历史三季度表现还是略低，主要原因是什么？** 答：公司三季度单季实现营业收入2.25亿元，同比增长7.77%，环比增长13.22%；归母净利润1388.63万元，净利率6.17%，环比二季度明显回升。回升主要源于收入环比增长、期间费用季度间波动影响。 相比历史同期仍偏低，主要有四方面因素： 第一，毛利率仍处低位：前三季度毛利率27.86%，同比下降2.85个百分点。成熟品种售价仍在低位，二厂区新增产能转固，折旧费用同比增长，新产品处于产能爬坡和工艺验证阶段，单位制造成本偏高； 第二，研发投入加大：前三季度研发费用5427.06万元，同比增长32.26%，是公司主动战略性投入； 第三，财务费用由负转正：上年同期财务费用为-1324.05万元（净收益），本期为875.15万元，同比增加2199.2万元，系美元贬值汇兑损失增加及利息收入减少共同所致； 第四，资产减值仍有计提：前三季度资产减值损失

	1635.65万元（主要为存货跌价准备），但同比已少提1528.28万元，压力在缓解。 **2、目前成熟品种的价格情况怎么样？** 答：成熟品种价格目前仍处于历史低位，已基本企稳。继续深跌的空间有限，但短期价格回升的条件尚不具备，当前以稳量为主，三季度单季环比已实现小幅增长。 **3、问：CDMO行业景气趋势？公司订单和客户变化情况？** 答：从行业层面看，全球创新药研发投融资虽有分化，但下游药企对成本可控、合规稳定的定制中间体 / 原料药外包需求长期存在，尤其偏向中试、商业化阶段的 CDMO 订单需求相对稳健；行业竞争也在加剧，客户对供应商的质量体系、全球审计资质、交付稳定性要求持续提高，合规门槛抬升。 落到公司层面，我们 CDMO 业务的特征是和自有特色原料药平台协同，依托 FDA零缺陷审计的 GMP 体系承接项目。当前结构上呈现老项目逐步进入生命周期尾声、新项目持续导入的特征，在手订单保持稳定，同时近期新增在谈、立项的 CDMO 项目数量在增多，客户结构持续优化，除原有海外药企客户外，也在拓展国内创新药企业、头部制剂客户的合作机会，项目类型从中试逐步向商业化延伸。 短期看，CDMO 还处在项目换血期，对利润贡献有限；我们预计随着新增项目陆续转入商业化放量，CDMO 板块有望在 2027－2028 年迎来增长；我们现阶段重点是做好现有项目交付、严把质量合规，持续储备优质管线项目，平滑老项目退出带来的波动。 **4、问：后续新品种布局和汇兑、折旧展望？** 答：新品种布局上，公司持续坚持“专利到期前提前布局、抢首仿、绑定核心客户” 的策略，管线分梯队推进：第二梯队 17 个品种，是未来 3－5 年主要放量品种，已经逐步进入全球注册、商业化销售周期；第三梯队新品种中的

	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 8 个品种，目前处于注册申报阶段，将按各国审评节奏陆续获批、贡献收入；同时公司保持每年 10 个左右新项目立项，持续储备产品管线，兼顾慢病、自免、神经等长生命周期赛道，分散单品依赖风险。 展望未来三年，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。 汇兑方面：公司外销占比较高，以美元结算，天然存在汇率敞口。我们不做单边汇率预判，管理上坚持审慎稳健原则，建立常态化汇率跟踪机制，匹配外币收支，合理运用远期结售汇、外汇掉期等套期保值工具对冲波动，同时推动跨境人民币结算，降低汇兑损益对利润的冲击；汇率波动仍是我们需要持续关注的风险点。 折旧端：折旧增量主要来自二厂区。二厂区一期已经投产、持续爬坡；二期 2 个车间已经进入试生产，后续转固后会新增折旧；其余厂房土建已完工，设备将根据订单、品种注册节奏分阶段投入，不会一次性集中建设。短期折旧压力仍存在，随着二厂区产能利用率持续提升、新品上量将摊薄单位固定成本，折旧对毛利的压制会逐步缓解；后续新增资本开支带来的折旧增量，我们会结合项目投产节奏、订单落地情况动态跟踪评估。 **5、问：后续公司的资本开支计划？怎么展望今明年的业绩情况？** 答：后续公司资本开支整体以研发配套和现有产能补短板为主，不会大规模建设厂房和上生产线。近年主要的资本开支：一是二厂区中试生产线建设，支撑新品工艺开发、放大验证，缩短管线转化周期；二是二厂区二期已建成的5个厂房，属于预留产能，我们不会急于设备安装，而会根据新产品注册进度、客户订单节奏，分批次进行设备安装；

	三是现有车间技改、EHS 和质量体系升级投入；现阶段我们的资本开支策略是严控资本支出节奏、保障现金流稳健；公司目前现金流基础较好，能够覆盖资本开支需求。 业绩方面，今年核心是新品种持续放量、老品种技改降本，三季度盈利已经呈现边际改善；但仍面临成熟品种价格低位、二厂区爬坡折旧、汇率波动等压力，我们会全力推动新品认证和客户导入、提升产能利用率，争取较好经营业绩。 明年业绩的核心提升在是第二梯队新品种在欧美等规范市场持续放量、二厂区产能利用率进一步提升、老车间技改完成后单位成本下行；同时还要看 CDMO 项目发展情况、汇率波动情况。明年增长主要来自新品种，盈利质量会随新品占比提升逐步改善；但注册审评周期、下游客户采购节奏等因素还存在不确定性。 **6、问：展望2027年、2028年及以后，公司新老品种的内部结构？新品种产能利用率的爬坡节奏？** 答：产品结构方面，新产品占比将持续提高，且绝对值也在增长，分母增长的同时分子增长更快；2026年前三季度新产品收入占比已达55%，2026年第三季度单季已接近57%，预计2026年底至2027年有望达到60%以上。 公司根据新产品专利到期及与客户绑定认证的情况判断，新品种产能利用率2027年较2026年增长提速，2028年、2029年将加速增长。 **7、问：公司深化海外重点客户合作有哪些新进展，未来增长空间如何？** 答：新产品方面，根据产品专利到期时间公司作为一供比例较高，部分新产品即使未成为一供也在力争成为二、三供。新产品预计会有较大幅度增长：2026年下半年至2027年，销量将呈较快增长，销售额保持一定的增长，2028、2029年将加速增长。 老产品方面，因为公司的产能和良好的官方GMP检查纪

	录，多个老产品正被国际头部的仿制药公司认证，未来老产品的出口业务有望实现30%左右幅度的增长；个别老产品国内大客户集采丢标，导致内销下滑的情况，我们将从对中标的公司积极推销取得逐步的弥补；国外个别大客户公司合并，原料供应商重新认证工作正在开展，完成后将拿回失去的订单。 **8、问：原研药企客户合作情况？未来在 ai 或创新方向上的想法？** 答：原研项目分两类，一类是已商业化销售的，这类如果合作成功，量会比较可观，另一类是产品还未上市的，能否实现商业化销售还存在不确实性。目前公司在推进的项目提供的都是 API 产品,还在正常推进过程。 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，将其作为研发辅助手段提升研发效率，公司将持续跟进 AI 技术迭代，结合研发实际场景推进并落地应用。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。 **9、问：分季度看公司盈利水平，不考虑异常因素 Q2，今年公司 Q1/Q3 的净利率分别为约 10%与 5%，按理没有其他变化，Q1 有春节因素而且收入少一些，Q1 净利润率应该更低，请解释合理性？** 答：2025 年第一季度销售收入 18,689.75 万元，实现净利润 2,078.14 万元，净利率为 11.12%，同比下降 9.08 个百分点，环比下降 0.68 个百分点；2026 年第三季度单季度实现销售收入 22,505.44 万元，实现净利润 1,388.63 万元，净利率为 6.17%，同比下降 5.89 个百分点，环比增长 3.26 个百分点。 今年春节后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。由于受影响的部分

	老产品原毛利率较高，销量减少后拉低了综合毛利水平；今年二季度二厂区二期质检研发楼及部分房产转固投入使用大幅提升了研发费用、管理费用开支；加上原材料价格上涨，另外还有美元汇兑以及资产减值计提的影响；以上综合原因导致2026年二、三季度净利率都偏低。
附件清单（如有）	无