

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:2023003

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	中银证券 薛源 华能贵诚信托有限公司
时间	2023年3月21日11:00
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>调研人员实地查看了公司二厂区一、二期工程的建设进度，一期4个车间已处于试生产状态，二期主要包括7个生产车间、1个质检研发楼、1个员工宿舍，大部分建筑已封顶。调研人员参观了二厂区部分车间、生产管理中心、环保设施等。</p> <p>在公司会议室，调研人员听取了公司副总经理、董事会秘书周志承先生对公司基本情况、产品国内外注册情况所作的简要介绍。</p> <p>接下来进入投资者提问环节：</p> <p>1、问：公司如何看待原料药行业的竞争情况，公司提前10年储备的优势是什么？</p> <p>答：我们认为，原料药赛道是充分竞争的赛道，基本所有品种都有不少竞争对手，公司提前10年储备的优势就是有充分的时间在技术上精雕细琢，易于获得自主知识</p>

产权，也有更多成为一供的机会。

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。但是动手早的优势还是可以保持——经过几年规模化生产，工艺不断优化，其他原料药企业很难把成本做到比我们还低。

2、目前加巴喷丁产能利用率有多少？技改已经完成了吗？预计未来能达到什么水平？

答：加巴喷丁在2022年的产能利用率为约30%。公司从2018年下半年开始实施技术攻关，对加巴喷丁进行工艺优化并取得成功，2020年技改就已经完成了，但是大客户变更受疫情影响比预期的进度要慢，到2021年10月才全部完成，还有部分小客户的变更要到2023年完成；2022年由于加巴喷丁的主要原料价格大起大落，打乱了销售节奏，单品全年销售下滑。我们认为加巴喷丁这个品种我们的成本具有竞争力，预计2023年公司加巴喷丁的销售量在1000吨左右。

3、问：CDMO业务2022年业绩如何？未来几年CDMO业绩目标是多少？

答：2022年CMO/CDMO板块收入全年过亿的目标超额完成，2023年这一板块预计销售收入在1.5亿左右，2025年这一板块预计销售收入在4亿左右。

4、问：公司二厂区二期建设进度？

答：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1个研发楼，由于一期已经完成大部分公用工程设施的建设，预计二期的产能建设节奏会更快，部分车间计划于2023年下半年开始设备安装，2024年二季度开始试生产。

5、问：公司7个成熟品种会转移到二厂区生产吗？

答：不会，二厂区生产的都是新品种。

6、问：公司是如何提前对抢仿目标药物进行选择的？现在每年会新立项几个品种？成功率大概是多少？

答：公司在前期选择产品以客户导向为主，我们直接从原料药做起，定位高端市场（欧、美、日韩），根据市场的反馈、客户的需求进行产品选型，例如公司的产品瑞巴派特、醋氯芬酸、加巴喷丁等产品都是这种情况。

随着公司产品增多，公司也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需要、客户需求和公司的能力、特长等诸多因素对新产品的研发进行了战略的布局。除了在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、抗糖尿病等都在向系列化发展。

目前，公司第三梯队正在研的原料药有三十多个品种，随着公司研发队伍的不断扩大，每年都会新立项5-10个品种，成功率在50%左右。

7、问：公司的股权激励计划业绩目标是否会做出调整？

答：不会，公司在股权激励计划中制定的业绩目标是保底目标。

8、问：公司近几年销售额的增长预期？

答：因为我们基数比较小，所以在销售额上应该会保持每年30-40%的增长。

9、问：今年哪些新品种会有较大业绩贡献？

答：新品种中替格瑞洛、利伐沙班、维格列汀、阿齐沙坦、米拉贝隆会对2023年的业绩有较大贡献。

	<p>10、问：目前一厂区是否接近满产？后续一厂区利用效能是否进一步提升？</p> <p>答：一厂区除加巴喷丁外其余产能已基本满产，预计2023年二厂区一期的产能释放后，部分内销产品与新产品可以转移到二厂区生产，一厂区的产能利用率能得到提升，因为部分产品转移到二厂区后一厂区的生产装置不用再频繁切换，生产的品种越少装置的产能利用率越高。</p> <p>11、问：公司的瑞巴派特为什么能拿到目前的市场份额，占据垄断地位？</p> <p>答：主要还是技术优势，瑞巴派特的技术壁垒还是比较高的，而且日本客户对于原料药的纯度要求比欧美要高得多，在对日本市场及其他高端市场的开发过程中，公司逐渐形成具备全球竞争力的高纯度产品研发生产能力及相应工艺技术能力，这是同和核心竞争力之一。</p> <p>12、问：公司考虑原料药-制剂一体化吗？</p> <p>答：公司在制剂方面的计划是，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。目前已经有一些制剂项目在报批阶段。</p>
附件清单（如有）	无