

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:2023006

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他()
参与单位名称及人员姓名	东吴证券 朱国广 周新明 徐梓煜 华创证券 郑辰 朱珂琛 中银证券 薛源 安信证券 冯俊曦 中信建投自营 刘岚 淳厚基金 张俦颖 上海涌津投资管理有限公司 傅逞强 东北自营 金佳音 韶夏资本 王凌志 汇安基金 周冲 沙钢投资 叶侃 中信期货 魏巍 淡水泉 杜娟 乾璐投资 陈少楠 富国基金 应中海 人保资产 吴锋 域秀投资 刘云鹏 华宝基金 李孟恒 银河自营 吴江龙 兴证全球 谢长雁 东证自营 翟淑星 中金资管 杨钟男 凯石基金 盛夏 华夏基金 孙明达 华夏基金 王泽实 纽富斯投资 杨雪香 光证资管 高超 平安资管 贝永飞 湘财基金 张泉 中融基金 陈浩 中航信托股份有限公司 戴佳敏 华融自营 秦墅隆 诚盛投资 邵一凡 招商基金 文雨 趣时资产 趣时资产 汇添富基金 陈潇扬 红筹投资 胡冰 永赢基金 胡亚新

时间	2023年4月24日15:00
地点	线上会议方式
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>公司副总经理、董事会秘书周志承先生对公司2022年全年及2023年第一季度的经营情况作了简要介绍：</p> <p>一、报告期经营情况概述</p> <p>2022年，公司实现销售收入71,990.84万元，同比增长21.58%；实现净利润10,066.74万元，同比增长24.10%（剔除股权激励成本后，净利润为11,540.46万元，同比增长42.26%）；毛利率为32.43%，净利率为13.98%；CMO/CDMO业务实现销售收入11,086.28万元，同比增长22.5%；新产品实现销售收入18,818.8万元，同比增长40.2%；国内销售17,392.4万元，同比下降4.2%；研发投入6,091.18万元，占当期营业收入的8.46%，继续保持较高投入水平。</p> <p>2023年第一季度销售收入22,074.65万元，同比增长22.8%；实现净利润3,309.65万元，比上年同期增长23.36%（剔除股权激励成本后，净利润为4,019.22万元，同比增长49.81%）；毛利率为35.89%，净利率为14.99%；CMO/CDMO业务（定制业务）实现销售收入4,506.4万元，同比增长132.9%；新产品实现销售收入6,472.3万元，同比增长50.8%；国内销售6,433.3万元，同比增长11.7%；研发投入1,918.9万元，占当期营业收入的8.69%，继续保持较高投入水平。</p> <p>二、经营具体情况介绍：</p> <p>1、国际形势对公司2022年及2023年第一季度经营的影响：</p> <p>由于俄乌战争与美元加息，导致新兴市场的外汇储</p>

备大幅下降，出现外汇支付困难。从2022年四季度开始，许多新兴市场客户的贷款支付困难对本公司的业务造成一定影响，但今年三月份出现好转迹象。

2、各业务板块经营情况

(1) 内销业务：近期增速有所放缓，未来形势乐观。

2022年内销17,392万，同比下降4.2%；2023年第一季度国内销售6,433.3万元，同比增长11.7%。2022年与2023年一季度内销主要品种是塞来昔布与替格瑞洛。到目前为止，公司2022年3月利伐沙班通过CDE审批，2022年5月米拉贝隆通过CDE审批，2022年7月加巴喷丁通过CDE审批，2023年1月维格列汀通过CDE审批，2023年3月非布司他通过CDE审批，2023年4月瑞巴派特通过CDE审批。由于生产安排上的原因，利伐沙班和米拉贝隆于2022年10月才通过GMP现场检查，国内市场销售刚刚开始。公司将尽快安排加巴喷丁、维格列汀、非布司他、瑞巴派特四个品种的GMP现场检查，争取下半年的内销品种增加到9个。

截止目前其他品种国内注册的提交、发补情况：

2022年7月阿哌沙班完成发补，2022年8月甲苯磺酸艾多沙班完成发补，预计2023年上半年在国内可以通过CDE批准；

2022年已提交注册的品种有：恩格列净、阿戈美拉汀、克立硼罗、美阿沙坦钾；

2023年准备提交注册的品种有：卡格列净、达格列净、富马酸伏诺拉生、瑞卢戈利、维卡格雷、罗沙司他等。

内销板块产品储备较为丰富，后续随着越来越多的品种完成CDE注册，国内原料药销售快速增长的趋势不变。

(2) 新产品市场情况：

新产品是增速最快的板块，2022年新产品实现销售收入18,818.8万元，同比增长40.2%，毛利率近40%；2023年一季度，新产品实现销售收入6,472.3万元，同比

增长50.8%，毛利率超过45%。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，随着新兴市场外汇支付能力的恢复、二厂区产能的释放，预计今年开始销售加速放量。

(3) CMO/CDMO（定制）业务：

CMO/CDMO销售收入：2022年收入11,086万元，同比增长22.5%；2023年一季度销售收入为4,506万元，同比增长132.9%。2022年、2023年一季度CMO/CDMO的毛利率均超过40%。

近年公司改变在CMO/CDMO项目上的保守态度，新增项目有所增多，但报告期内的销售增长主要还是由于老项目的贡献。

(4) 成熟品种出口业务：

成熟品种的出口业务2022年、2023年一季度保持稳中有升的态势。

3、关于毛利率：

成熟品种的毛利率呈回升状态，CMO/CDMO的毛利率为40%左右，新产品的毛利率在45%以上，因为新产品及定制业务销售收入及占比的提高，拉动整体毛利率走高，2022年全年综合毛利率为32.43%，2023年一季度综合毛利率为35.89%。

4、产能：一厂区2022年大部分生产装置产能紧张，除加巴喷丁以外，其他产品产能利用率基本达到饱和，部分新产品供不应求。二厂区一期工程4个车间均已处于试生产阶段。二厂区一期装置完成试生产后，将使替格瑞洛、维格列汀、阿齐沙坦、米拉贝隆、阿哌沙班、依度沙班、富马酸伏诺拉生、阿戈美拉汀、恩格列净、卡格列净等品种的产能得到巨大扩充，满足以上品种全球专利陆续到期后的产能需求。

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，土建部分已大部分封顶。

5、未来发展展望：

公司依然是将新产品抢首仿，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

17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（占收入的8%左右，2022年为8.46%），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。

其次，在CMO/CDMO领域，根据新的国际形势，将目标定位在原研公司的原料药替补供应商和国际主流CMO/CDMO公司的高级中间体供应商，同时承接一些专利已到期的原料药的国内外客户的CMO业务。

第三，继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品种的数量，积极开展推销，争取有更多的品种实现如替格瑞洛、塞来昔布那样的国内市场占有率，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。

2023年，随着二厂区装置的逐步建成，生产产能方面，二厂区一期四个车间产能有5个亿左右，一厂区多功能车间在部分产品转移到二厂区后，生产将更集中，产能会有所提升，可以达到9个亿左右；销售方面，老产品还会保持10-20%左右幅度的增长，定制业务至少能达到1.5-2亿元，多数新产品原料药及中间体每个品种销售都可达千万元量级，未来几年保持较快速度的持续增长，实现公司的经营规模和盈利能力的持续提升。

第四、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。

接下来进入投资者提问环节：

1、公司有很多品种陆续会开始内销，能不能展望一下未来内销业务的收入占比？

答：公司内销占比基本会保持逐年提升，未来收入占比在40%左右。

2、问：我国仿制药药企在国际上体量比印度药企稍差一点，在文化或者语言上也不如印度药企有交流的优势，在这样的背景下，公司抢首仿相对于印度那些更接近于

游国际客户的企业竞争优势在哪？

答：到目前为止，原料药全球供货主力还是中国的公司。确实如您所说，印度原料药企业和下游国际客户特别是欧美客户语言更接近，更容易做推销，更容易切入，这是他们的优势。但同和也本来就是做高端市场、做外销起家的，欧美日韩一直是我们的主要市场，所以在这方面同和跟印度同行相比没什么劣势，无论是对法规的理解还是这些地区的官方审计，我们都有一定的竞争优势。而且同和抢首仿做得比较早，对国际市场的出访力度也比较大，目前从新品种客户将我们作为一供的比例上来看，我们还是比很多印度公司更受客户认可。未来同和会继续从产能方面以及成本控制方面进一步提升竞争力。

3、问：公司CDMO这一块增速比较快，也一直都比较稳健，这一块目前状况和长期规划是怎样的？

答：CMO/CDMO 业务方面，公司将目标定位在原研公司的原料药替补供应商和国际主流CMO/CDMO公司的高级中间体供应商，同时承接一些专利已到期的原料药的国内外客户的CMO业务。

公司目前CMO/CDMO 业务客户拓展情况比较顺利，每年新增多个项目，也在跟一些比较大的原研客户谈CMO/CDMO业务合作。公司预计2025年CMO/CDMO业务收入能达到4亿元。

4、问：从去年年底开始化工原料的成本是逐渐下降的，公司新品种的放量速度也非常快，收入结构在不断改善。请您展望一下未来的毛利率趋势？

答：成熟品种的毛利率呈回升状态，CMO/CDMO的毛利率为40%左右，新产品的毛利率在45%以上，因为新产品及定制业务销售收入及占比的提高，拉动整体毛利率走高，2022年全年综合毛利率为32.43%，2023年一季度综合毛利率为35.89%。未来随着新品种和CDMO业务占比的

	<p>继续提升，公司整体毛利率将呈上行趋势。</p> <p>5、问：二厂区一期折旧安排如何？对2023年业绩有何影响？</p> <p>答：目前二厂区一期工程4个车间均已进行试生产，预计8月份一期的试生产会全部完成。一期会依据实际投入使用情况分批转固，部分已投入使用的辅助工程已转固，其余大部分预计在2023年完成试生产后转固。一期在2023年新增的折旧额约2000万左右（2023年9-12月计提约2000万），预计2023年可实现较满负荷生产，可以有近5亿的产能，且新产品的毛利率较高，可以覆盖对应转固折旧实现赢利。</p> <p>6、问：除了17个新品种外，其他储备品种的研发和注册情况可以麻烦您介绍一下吗？</p> <p>答：公司目前只有17个新品种对外公开，其余在研品种出于商业竞争保护的暂时还没公开。未来随着更多的新产品投放，公司会及时披露的，目前这17个品种的国内外注册工作都在推进，能确保注册进度匹配上销售进度。</p>
附件清单（如有）	无