

## 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:2023005

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	中金医药 邹朋 张进 刘锡源 中泰医药 祝嘉琦 李建 招商医药 许菲菲 民生医药 许睿 山证医药 魏赞 海通医药 余文心 周航 张澄 光大医药 林小伟 曹聪聪 国盛医药 张金洋 应沁心 平安医药 叶寅 韩盟盟 开源医药 蔡明子 余汝意 广发医药 罗佳荣 方程嫣 田鑫 方正医药 唐爱金 华西医药 徐顺利 中邮医药 周豫 乔露阳 中信医药 陈竹 韩世通 王凯旋 兴业自营 王卓琳 上海君怀投资管理集团有限公司 许冬宁 工银安盛资管 劳亭嘉 GL Capital Lorenzo Pei 韶夏资本 李林 敦和资产管理有限公司 叶施 泰康资产管理有限责任公司 蒋绍垟 深圳柏杨投资管理有限公司 戴代发 海南拓璞私募基金管理有限公司 王亚飞 上海璞盈投资管理有限公司 张岑岭 恒越基金 张其美 中金资管 杨钟男 中信建投 鲍冲 嘉实基金 刘楷尧 裕晋投资 杨烽 同泰基金 李莘泰 深圳市红筹投资有限公司 杨有为 深圳纽富斯投资管理有限公司 杨雪香 永赢基金-宁波银行 张晓榕 东北证券股份有限公司 金佳音 西藏源乘投资管理有限公司 苏柳竹 华宝信托投资有限责任公司 顾宝成

湘财基金管理有限公司 张泉  
 招商证券 邢希  
 泰康资产 马步云  
 永赢基金 陆海燕  
 博时基金管理有限公司 郑恒  
 TAIKANG ASSET MANAGEMENT (HONG KONG) COMPANY  
 LIMITED DINGIvy  
 Kenrich Nelson Yao  
 上海混沌投资(集团)有限公司 黎晓楠  
 China alpha Ben Liu  
 中信建投自营 刘岚  
 银杏投资 王光华  
 德邦基金 周璿  
 长江养老保险股份有限公司 叶小桃  
 工银瑞信基金管理有限公司 李乾宁  
 江西彼得明奇资产管理有限公司 康健  
 汇丰晋信基金管理有限公司 韦钰  
 重阳投资 方溢涵  
 山东高速 Vicky Zhu  
 凯石 吴蔽野  
 建信养老 王新艳  
 希瓦 李涛  
 中国光大资产管理有限公司 徐德仁  
 上海天貌投资管理有限公司 曹国军  
 中邮证券有限责任公司 鲁春娥  
 兴合基金 景莹  
 深圳市前海登程资产管理有限公司 邵一凡  
 深圳宏鼎财富管理有限公司 刘璐璐  
 永诚保险 邓韵阳  
 沙钢投资控股有限公司 叶侃  
 北京柏治投资管理有限公司 任兆凯  
 华泰证券(上海)资产管理有限公司 詹寿明  
 恒大人寿 许晓光  
 广东粤财投资控股有限公司 吴芷澄  
 平安基金管理有限公司 张乔波  
 上投摩根 钱正昊  
 招商证券 刘彤  
 长城基金 龙宇飞  
 财通证券资产管理有限公司 易小金  
 淡水泉投资 张汀  
 中邮证券 刘晨旭  
 华夏基金管理有限公司 毛颖  
 深圳市尚诚资产管理有限责任公司 黄向前  
 安信自营 毛晶晶

	<p>Open Door Investment Management Group 阙震洋  Fullgoal 李淼  东方红 徐宏  上海深梧资产管理有限公司 王珊珊  野村东方国际证券有限公司 张熙  中信期货 魏巍  国泰基金 任一林  金信基金 谭智汨  兴业基金 陈旭  华能贵诚 孙宇  盛世景资产管理集团股份有限公司 田春燕  明亚基金管理有限责任公司 阮帅  淳厚基金 张俦颖  海南翎展 马犇  昭图投资 赵小小  前海人寿 王安艺  嘉实基金 苗慧军  兴业基金 应晋帅  盘京投资 曹姗姗</p>
时间	2023年4月24日10:00
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><b>一、报告期经营情况概述</b></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%；</p> <p>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</p>

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。

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。

## 二、经营具体情况介绍：

### 1、国际形势对公司2022年及2023年第一季度经营的影响：

由于俄乌战争与美元加息，导致新兴市场的外汇储备大幅下降，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货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、公司的定增项目已经被证监会批准了，后续的发行节奏是怎样的？**

答：在公司2022年度利润分配完成后，我们会择机发行，具体的发行时点还要和主承销商协商来确定。

**2、问：二厂区一期折旧安排如何？折旧后对公司今年毛利率、净利率如何展望？**

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，可以覆盖对应折旧。

**3、问：加巴喷丁工艺变更完成了吗？对这个产品未来预期如何？**

答：加巴喷丁新工艺改造已经完成了，客户变更也完成了，我们在销售拓展上取得了一些进展，但这个品种确实竞争比较激烈，未来可能是毛利率相对较低的一个品种，对公司整体毛利率的回升有一定影响，不过它的销售额上来之后对公司业绩增长还是会呈现正的贡献。

**4、问：之前在国内具备抢仿能力的公司不多，因为它毕竟需要有5-10年的提前培育孵化期，在抢仿原料药这一**

**块，公司是怎么看它未来的竞争格局的？**

答：现在回过头来看，同和十年前的抢仿决策基本上还是正确的，我们也做出了一些品种，除了马上开始放量的17个品种，研发那边也还有一些储备。未来这个竞争赛道会比较拥挤，不止国内其他同行业公司研发立项提前，还有一些科技公司上市之后把资金投入到了产能建设上，也加入了原料药竞争赛道。此外印度的药企也发展得很迅速。从企业经营上来说，竞争是一个永恒的主题，同和关键还是要做好自己的事情，增强核心竞争力、降本增效。

**5、问：公司一季度财务费用有比较大的增加，如何展望全年的财务费用？**

答：今年因为产能增加等因素流动资金贷款增多，财务费用比去年有所上升，全年也是一季度这样的趋势。

**6、问：当前新兴市场交货是否恢复？2023年的股权激励目标还是没变吗？**

答：公司2023年的股权激励目标没有变。

新兴市场交货从去年四季度到今年一季度表现得比预期稍微差一点，特别是今年一、二月的时候很不乐观，但是从三月份开始逐步好转，有些欠款也陆续在支付，欠款支付完成后，新的订单交货就可以执行。未来是否持续好转还有待验证。

**7、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



	<p>能达到4亿元。</p> <p><b>8、问：公司从去年下半年以来毛利率提升较快，未来几个季度毛利率趋势是怎样的？</b></p> <p>答：今年一季度的毛利率比去年有所提升其实没有什么特别的原因，只是基本面的正常回归。随着新品种和CDMO业务占比的提升，公司未来毛利率将呈上行趋势。</p>
附件清单（如有）	无