

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:2024011

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	东吴医药 朱国广 俞昊岚 徐梓煜 中信证券 陈竹 韩世通 王凯旋 张恒楠 平安医药 叶寅 韩盟盟 臧文清 招商证券 许菲菲 梁广楷 侯彪 华安医药 谭国超 杨馥瑗 华创医药 郑辰 王宏雨 太平洋医药 周豫 乔露阳 申万医药 张静含 余玉君 仰佳佳 开源证券 余汝意 阮帅 中泰证券 祝嘉琦 李雨蓓 民生证券 王班 袁维超 杨涛 德邦医药 周新明 华泰证券 李奕玮 中金公司 吴婉桦 国盛证券 陶宸冉 国泰君安 吴晗世真投资 许迟 信达澳亚基金 李东升 中信资管 倪秉泽 中航基金 王子瑞 湘财基金 张泉 慎知资产 高岳 银河基金 方伟 上海呈瑞投资管理有限公司 刘青林 运舟资本 王岩 太平基金 陆玲玲 中海基金 童科贤 南方基金管理股份有限公司 钟贇 途灵资产 赵梓峰 Cephei 润晖投资 邢天成 上海朴易资产管理有限公司 董国星 农银人寿 王鹏 紫阁投资 叶泓池 红塔红土 曹阳 永赢基金 张晓榕 前海开源基金 马静梅 中银证券资管 李明蔚 上海天猷投资 曹国军

	<p>长盛基金 洪靖怡 惠升基金 张政 彼得明奇基金 康健 Pinpoint 辛陆 博远基金 谭飞 太平基金 陆玲玲 长城证券自营 冉飞 阳光资产 赵孟甲 兴业基金 裘若桑 金信基金 赵浩然 途灵资产 符涓涓 海富通基金 钟舒文 中信建投基金 吴县名 中银证券资管 张岩松 东兴自营 吴江龙 北京泽铭投资 单河</p>
时间	2024年10月24日15:00
地点	电话会议方式
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2024年前三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>报告期内，公司实现销售收入56993.34万元，同比增长1.84%，其中国外销售46334.47万元，同比增长2881.65万元，增幅为6.63%，国内销售10658.87万元，同比下降14.82%；新产品实现销售收入27396.82万元，同比增长9.89%；CMO/CDMO业务实现销售收入6349.65万元，同比减少44.66%。</p> <p>报告期内，公司实现净利润9573.65万元，同比增长21.72%（扣非净利润9306.13万元，同比增长29.91%）；毛利率为33.66%，同比提升2.37个百分点，净利率为16.80%，</p>

同比提升2.74个百分点；研发投入3920.45万元，同比减少17.42%，占当期营业收入的6.88%，继续保持较高投入水平。

报告期内销售费用同比增长6.34%，管理费用同比下降3.93%，财务费用同比下降222.19%，研发费用同比下降17.42%。销售费用增长的主要原因为报告期注册认证费增加所致；管理费用下降的主要原因为报告期股权激励成本减少所致；财务费用下降的主要原因为报告期利息收入增加所致；研发费用下降的主要原因为报告期委外研发支出减少所致。

（一）2024年前三季度同比数据解读：

1、由于新产品销售增长，非合同定制类前三季度收入及毛利率同比均有提升，营业收入同比上升13.83%，毛利率同比上升4.89个百分点。

2、合同定制类项目收入同比下降44.66%，毛利率下降11.93个百分点，主要还是由于个别老客户因产品专利即将到期，库存较大，二季度提前中止与本公司所签合同的执行所致。

3、医药原料药销售收入同比上升17.02%，毛利率同比上升6.09个百分点，主要是由于新产品销售的增长。

4、医药中间体销售收入同比下降39.63%，毛利率同比下降8.62个百分点，主要系合同定制类业务减少所致。

5、国内销售下降14.82%，毛利率同比下降0.73个百分点（基本持平），主要是因为内销价格下滑与经外贸公司的出口减少所致。

6、外销收入增长6.63%，毛利率同比上升0.72个百分点，主要是因为新产品出口增加所致。

7、前三季度因内销价格的下滑与定制业务的减少（主要因定制客户提前终止合同，同比定制销售减少了5100万元），成熟品种销量增长但收入略有下降，依靠新产品的销售增长特别是高端市场的增长，实现了销售收入与净利润的增长。

（二）2024年第三季度同、环比数据解读：

2024年第三季度实现销售收入18788.18万元，同比增

长5.61%，环比增长7%；实现净利润2618.45万元，同比增长21.10%，环比增长0.75%；毛利率为31.90%，同比增长5.01个百分点，环比下降0.12个百分点；净利率为13.94%，同比增长1.78个百分点，环比下降0.86个百分点。

三季度公司经营面临较大的挑战：（1）部分CDMO项目的提前终止，CDMO业务出现大幅萎缩；（2）成熟品种价格下滑，销量增加但收入略有下降；（3）二厂区募投项目转固，折旧增加。三季度依靠新产品高端市场销售的增长，实现利润、毛利率同比、环比平稳或有一定的增长。

二、未来发展展望：

1、内销业务：

2024年前三季度内销10658.87万元，同比下降14.82%，下滑幅度在逐季收窄。公司将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，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。公司已批准的维格列汀、非布司他、瑞巴派特、米拉贝隆开始加入内销梯队，包括新近批准的阿戈美拉汀、克立硼罗、恩格列净和即将批准的美阿沙坦钾，这些新产品的加入，将缓解塞来昔布、替格瑞洛、利伐沙班、阿哌沙班价格下滑的影响，改善内销毛利率，提升销售额和内销占比。

2、新产品出口业务：

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，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。

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，意味在较长的时间里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。

新产品是增速最快的板块，新产品新兴市场专利开始密集到期，欧美日韩等高端市场开始陆续到期，2024年前三季度新产品对新兴市场的销售仍受到外汇支付能力的影响，但高端市场已经开始陆续放量。

3、CMO/CDMO（定制）业务：

CMO/CDMO业务根据新的国际形势，未来不乐观。近年公司在CMO/CDMO项目上新增项目有所增多，在个别老项目客户提前中止订单的情况下，公司将积极服务现有项目，争取在新项目放量后弥补现有项目订单减少的损失。

4、成熟品种出口业务：

成熟产品国际市场下游端去库存基本结束，公司将依靠有力的降本增效策略，抢占更多的国际市场份额，为业绩提升作出贡献。

5、产能：

二厂区一期工程已结项投入生产。二厂区二期工程已开工建设，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，研发楼已开始内部装修及外围配套设施的准备工作。二厂区一期项目投入使用将使替格瑞洛、维格列汀、非布司他、阿齐沙坦、米拉贝隆、阿哌沙班、依度沙班、沃诺拉赞、阿戈美拉汀、克立硼罗、恩格列净、卡格列净、达格列净、依格列净等新品种的产能得到较大扩充，满足以上品种全球专利陆续到期后的产能需求。

接下来进入投资者提问环节：

1、问：Q3老产品价格是否回稳？销售情况如何？

答：成熟产品国外需求正在恢复，虽然价格仍在下滑，但数量呈现增长，说明去库存过程基本结束；老产品的价格处在低位，但近期上游的中间体原料价格出现回稳迹象，预期未来老产品价格有望企稳。

2、问：公司未来内销品种的注册和销售规划？

答：公司将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，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。公司已批准的维格列汀、非布司他、瑞巴派特、米拉贝隆开始加入内销梯队，包括新近批准的阿戈美拉汀、克立硼罗、恩格列净和即将批准的美阿沙坦钾，这些新产品的加入，将缓解塞来昔布、替格瑞洛、利伐沙班、阿哌沙班价格下滑的影响，改善内销毛利率，提升销售额和内销占比。

3、问：截至目前今年的新产品订单情况？汇兑规模？

答：预计今年新产品在高端市场的销售跟2023年比增量可能会达到1.1-1.3亿。汇兑2024年1-9月400万，7-9月-300万。

4、问：欧洲CPHI之后，客户、订单的拓展情况，最新价格趋势？

答：欧洲CPHI情况有喜有忧。由于全行业竞争激烈，客户下单偏向谨慎，订单趋向短期化；新兴市场经济较差，外汇短缺情况未能根本性改善，新兴市场的销售压力较大。好的方面是新产品在规范市场销售形势较好，明年已确定的订单已超过1.3亿元。

5、问：当前加巴喷丁市场竞争情况，及销售价格的变化，预计全年出货量及毛利率水平？明年的销售预期？

答：加巴喷丁目前价格处于低位，但下跌趋势基本止住。这是一个过度竞争的品种，在整体供大于求的情况下还有新的竞争者加入。依靠技术优化，公司这个品种今年是逆势而上，销量相较去年有较大增长，毛利率有所改善。预计明年此品种的销售量还会继续增长。

6、问：同和依托什么核心竞争力使得新品种平均每个品种有3-5家头部仿制药企业把同和作为一供？

答：主要还是立项早。下游头部制剂客户一般在产品专利到期前6、7年立项，这个时间点他们就会开始接触原料药

供应商。同和一般提前10年甚至更早立项，这个时候我们的原料药已经要样品有样品，要文件有文件了，我们有非常大的机会成为下游制剂客户的第一供应商。

另外，同和是做日本市场起家的，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能力及相应工艺技术能力，这是同和核心竞争力之一；其次，同和的研发、生产、质量管理都是非常规范的，我们在管理、研发、销售、装备、环保等核心环节没有明显短板，经受了全球竞争的严酷考验。

7、问：目前与印度的竞争状态是怎样的？竞争策略是否有变化？

答：大多数品种都有来自印度的竞争。竞争策略仍是扬长避短，降本增效。不必过度放大印度的成本优势，中印企业各有所长。

8、问：新兴市场国家外汇改善情况，以及新品种在新兴市场的销售预期？

答：新产品对新兴市场的销售受到外汇支付能力的影响，今年总体疲软一些，但新产品新兴市场专利开始密集到期，随着美元降息，新兴市场国家外汇情况改善，预计明年的销售会继续增长。

9、问：产能进度情况？产能爬坡节奏？

答：二厂区二期主要建设项目是一个研发楼和七个合成车间，目前研发楼以及七个车间土建已经完工，研发楼进入内部装修，生产车间外部粉刷已经做完。计划先进行2个车间的设备安装，目前已经开始设备订货，很快将进入安装，另外5个车间根据市场需求情况决定设备安装时间。二厂区一期已投产的4个车间，下半年的产能利用率预计超过60%，预计明年的产能利用率能达到70-80%。

	<p>10、问：新产品的下半年和明年整体的放量节奏？</p> <p>答：新产品今年总体表现良好，高端市场比新兴市场要更好一些，全年增量可望达到1.1-1.3亿元。明年高端市场新产品已确定的订单是1.3亿元，新兴市场的订单大多是短单，现在较难预判放量节奏。</p>
附件清单（如有）	无