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:2024006

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	华鑫证券 胡博新 华鑫证券 吴景欢 上海元亨王道私募基金管理有限公司 陈荣盛 上海元亨王道私募基金管理有限公司 徐建
时间	2024年5月8日15:00
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)
	调研人员实地查看了公司二厂区一、二期工程的实
	施进度,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,建筑均已封顶,开始外
	墙装饰工程。调研人员参观了二厂区生产管理中心、安
	全控制中心、环保设施等。
	接下来进入投资者提问环节:
投资者关系互动/主要内容	1、问:公司17个新品种被认定为一供的情况如何?
71.50	答: 我们的17个新品种被下游客户认定为一供的比例都
	是比较高的,平均每个品种都有3-5家头部仿药企业把我
	们认定为一供,其他普通企业认定我们为一供的数量就
	更多。
	2、问:公司认为自己的核心竞争力体现在哪里?
	2、
	日・日/U, 17年/CM日/千年/3/Cが明, 日/中任/ ハイ/小

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;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。

3、新产品量上去了之后价格是不是会下降?

答: 新产品价格下降是正常情况,但销量增长,产能利用率提高会使得单位产品固定费用摊销下降,另外外购原料采购量提高也会有一些价格的折扣,因此毛利率能够保持相对稳定。

4、问:选定品种后,公司跟下游制剂客户接触是从哪个时点开始的?

答: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。

5、问:二厂区还需要经过FDA等官方机构进行审计吗?

答:不同国家有不同的规定,目前FDA没有要求一定要进行现场质量检查,日本会要求进行一次GMP检查,但也不一定会来现场,可能会是审查书面材料。

6、问: CDMO业务近两年的发展态势?

答:近年新增项目有所增多,但2023年的销售增长主要还是由于老项目的贡献。同时预计未来公司CMO/CDMO业务的增长受到近年国外对中国CDMO项目的限制政策影响,该板块增长承压。

7、问:公司这两年存货都很多,是出于什么考虑?

答:公司部分车间是多功能车间,多功能车间单个品种需在几个月生产出供全年销售的产品,客观上会增加存货;部分CMO/CDMO项目产能与交货周期不匹配,也需要提前生产备货。

8、问: 我们看庞总之前进行了股权质押, 今后质押股份还会增加吗?

答: 庞总股权质押中的大部分其实是为公司申请扶持资金提供股权质押担保。公司申请了江西省重点创新产业化升级工程项目扶持资金, 具体扶持方式为由江西国资创业投资管理有限公司向公司提供无息项目借款, 借款期限为叁年, 无借款利息, 由庞总为公司申请扶持资金提供股权质押担保。

9、问:公司有计划增加每年的现金分红吗?

答:公司严格按照中国证监会和公司章程的相关规定进行现金分红,目前没有提高现金分红比例的想法,公司还在发展期,需要更多资金用于生产经营和产能建设。

10、问:目前与印度的竞争状态是怎样的?

答:原来印度在API和中间体上依赖中国,现在想摆脱中国,但印度有个天然的劣势:气温高对化工合成不利。 虽然印度的加入让竞争更为激烈,但我们对自己的技术 和成本端控制有充分的信心,我们有的产品是直接卖给 印度本土企业,充分说明同和的成本竞争力。

我们对印度公司进行了摸底,对标的印度公司的原料成本普遍高于本公司,但是因为本公司生产装置更好、环保、安全要求更高、折旧成本更高,所以在这几方面印度药企的费用会比我们低一些。但印度在环保、安全的低成本也是短期的,不可能长期持续下去。

11、问:原料药行业最核心的部分是研发端还是工艺端?

答:研发端,生产工艺、生产成本是由研发端决定的。

	我们认为原料药行业的核心竞争力体现在研发、设备、 质量管理体系这三方面。
附件清单(如有)	无