

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:2025006

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	华创医药 王宏雨/孙芊荟 东吴医药 俞昊岚 申万宏源 余玉君 民生医药 杨涛 国泰海通 吴晗 信达证券 李春辰 太平洋医药 乔露阳 招商证券 许菲菲/侯彪 光大证券 曹聪聪 中泰证券 祝嘉琦/李雨蓓 开源证券 阮帅 山西证券 魏赞/张智勇 中信证券 张恒楠 国盛证券 胡佑碧 华安医药 杨馥瑗 华西医药 孙曼其 华泰医药 李奕玮 华源证券 陶宸冉 中金公司 吴婉桦 平安证券 叶寅/韩盟盟/曹艳凯 华鑫医药 胡博新 明亚基金 李柯颖 重庆环保基金 钟峥嵘 南方基金 张玲玲 招商基金 贾仁栋/周雨婷 深圳市尚诚资产管理有限责任公司 黄向前 湘财基金 张泉 永赢基金 张晓榕 上海慎知资产管理合伙企业(有限合伙) 高岳 海富通基金 钟舒文 银河基金 方伟 方物基金 汪自兵 博远基金 谭飞 国元证券(自营) 张晋 泰康资管 翟雪 国联基金 陈浩 日胜隆资产管理(上海)有限公司(营业部) 王少波

时间	2025年8月29日11:00
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）
投资者关系互动 / 主要内容介绍	公司副总经理、董事会秘书周志承先生对公司2025年半年度的经营情况作了简要介绍： 一、报告期经营情况概述 报告期内，公司实现销售收入42,742.22万元，同比增长11.88%，其中国外销售34,833.51万元，同比增长6.66%，国内销售7,908.70万元，同比增长42.59%；新产品实现销售收入19,518.64万元，同比增长7.16%；成熟品种实现销售收入23,223.57万元，同比增长16.17%；CMO/CDMO业务实现销售收入3,229.71万元，同比减少19.05%。 报告期内，公司实现净利润5,848.65万元，同比下降15.91%（扣非净利润53,68.64万元，同比下降20.50%）；毛利率为31.45%，同比下降3.08个百分点，净利率为13.68%，同比下降4.52个百分点；销售费用同比下降8.92%，管理费用同比增长1.04%，财务费用同比下降2.72%，研发费用同比增长20.14%，研发费用增长的主要原因为报告期同比研发人员增加。 （一）2025年半年度同比数据解读： 1、由于新老产品销售均增长，非合同定制类半年度营业收入同比上升15.48%，由于老产品价格处于低位，二厂区新增产能转固，产能利用率处于爬坡阶段，折旧费用增长，毛利率同比下降3.17个百分点。 2、合同定制类项目收入同比下降19.05%，毛利率下降2.68个百分点，合同定制类项目恢复还需要时间。 3、医药原料药销售收入同比上升20.06%，毛利率同比下降3.70个百分点，主要是由于新老产品销售增长，同时

	老产品价格处于低位及折旧费用的增长。 4、医药中间体销售收入同比下降36.15%，毛利率同比上升5.69个百分点，主要系合同定制类业务减少所致。 5、国内销售同比上升42.59%，毛利率同比上升9.30个百分点，主要是内销品种增加，国内销售恢复增长。 6、外销收入同比增长6.66%，毛利率同比下降4.29个百分点，收入增加主要是因为新产品出口增加、合同定制类项目收入下降综合影响所致，毛利率同比下降主要是因为二厂区折旧增加。 7、上半年虽然新老产品均实现销量增加，收入增长，但老产品价格处于低位，另外，由于新厂区目前产量还在爬坡阶段，折旧费用较高。同时，出于谨慎性原则，充分计提了减值，净利润同比有一定幅度下降。 （二）2025年二季度同、环比数据解读： 2025年第二季度实现销售收入24,052.46万元，同比增长36.98%，环比增长28.69%；实现净利润3770.51万元，同比增长45.08%，环比增长81.44%；毛利率为34.46%，同比增长2.44个百分点，环比增长6.87个百分点；净利率为15.68%，同比增长0.88个百分点，环比增长4.56个百分点。 非合同定制业务销售收入21,316.84万元，同比增长25.86%，环比增长17.15%，毛利率34.43%，同比增长2.11个百分点，环比增长6.22个百分点；CMO/CDMO业务（定制业务）实现销售收入2,735.62万元，同比增长339.28%，环比增长453.67%，毛利率34.70%，同比增长10.98个百分点，环比增长30.22个百分点；新产品实现销售收入11,454.73万元，同比增长58.14%，环比增长42.05%；国内销售4,338.9,5万元，同比增长61.71%，环比增长21.55%。 1、非合同定制类二季度营业收入同比增长25.86%，环比增长17.15%，是由于新老产品特别是新产品出口与内销共同增加所致。 2、合同定制类项目营业收入及毛利率同比环比均大幅上升，主要是由于基数较低所致。 3、医药原料药销售额二季度同环比分别比增长34.98%和
--	---

	18.14%，是由于新老产品特别是新产品销售增长所致。 4、医药中间体销售额同比增长53.09%，环比增长254.93%，系定制类业务增加及基数较低所致。 5、国内销售同比增长61.71%，环比增长21.55%，主要是因为内销品种增加所致。 6、外销同比增长32.51%，环比增长30.38%，是因为新老产品出口均增加所致。 7、老产品国内外需求正在恢复，虽然价格仍处低位，但数量呈现增长，去库存过程结束，价格已经基本企稳。 二、未来发展展望： 1、内销业务： 2025年上半年内销7,908.7万元，同比增加42.59%。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及通过现场GMP检查的品种数量，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、恩格列净、阿戈美拉汀、美阿沙坦钾、克立硼罗等产品开始陆续加入内销梯队，这些新产品的加入将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，意味着在较长的时间里会有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，欧美日韩市场开始陆续到期，2025年上半年新
--	--

产品规范市场已经开始陆续放量。

3、CMO/CDMO（定制）业务：

CMO/CDMO业务二季度有所增长，未来可期。近年公司在CMO/CDMO项目上新增项目有所增多，在部分老项目逐渐退出市场的情况下，公司将积极服务现有项目，大力开拓新项目，争取新项目能早日放量以弥补现有老项目订单减少带来的缺口。

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，销量开始恢复，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：一厂区部分车间技改还能增加部分产能；二厂区一期工程已结项投入生产；二厂区二期工程正在建设，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，其中两个车间已完成设备安装调试即将陆续开始试生产，预计在2026年可贡献产能，新研发楼即将投入使用。虽然现阶段二厂区的折旧费用较大，但由于生产的品种都是新产品，随着未来几年产能利用率的稳步提升，成本压力将逐年减轻并超越一厂区，成为业绩贡献的主要力量。

接下来进入投资者提问环节：

1、2025 上半年专利到期的新产品在新兴市场和高端法规市场的拆分，以及未来三年增长趋势？

答：2025 年上半年新产品增长较快，达到 1.95 亿元，其中高端法规市场为 1.60 亿元，新兴市场为 0.35 亿元，随着近三年新产品专利密集到期，未来增长趋势向好。

2、问：CDMO 业务趋势和展望？

答：CMO/CDMO业务二季度有所增长，未来可期。近年公司在CMO/CDMO项目上新增项目有所增多，在部分老项目逐渐退出市场的情况下，公司将积极服务现有项目，大力开拓新项目，争取新项目能早日放量以弥补现有老项目订单减

	少带来的缺口。CMO/CDMO业务有望在2027、2028年实现快速增长。 3、问：产能利用率和未来毛利率、净利率展望？ 答：一厂区产能利用率较高，部分车间技改还能增加一些产能；二厂区一期工程已结项投入生产，产能利用率还在逐步提升；二厂区二期工程正在建设，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，其中两个车间已完成设备安装调试即将陆续开始试生产，预计在2026年可贡献产能，新研发楼即将投入使用。虽然现阶段二厂区的折旧费用较大，但由于生产的品种都是新产品，随着未来几年产能利用率的稳步提升，成本压力将逐年减轻并超越一厂区，成为业绩贡献的主要力量。未来毛利率和净利率将持续改善。 4、问：内销市场需求与价格情况？后续品种规划？ 答：内销需求在恢复，2025年上半年内销7,908.7万元，同比增加42.59%，但价格还在低位。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及通过现场GMP检查的品种数量，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。 至于后续品种规划，我们会结合自身的预判及与下游客户的沟通，有的放矢地选择品种，兼顾系列化与特色细分品种。 5、问：上半年不同地区，不同品种原料药价格变化趋势？ 答：成熟品种国内外价格低位企稳；新产品总体价格呈往下的趋势，高端市场价格相对稳定，新兴市场下滑相对较快。 6、问：公司近期资本开支及折旧情况？ 答：近期主要投入是二厂区车间建设、研发楼仪器采购、
--	---

	一厂区技改等；二厂区二期正在试生产的2个车间和研发楼全部达到预定可使用状态后，预计将增加近3000万折旧，这些新增折旧将会根据正式投入使用的时间陆续计提，同时我们收入增长将远超折旧增长。 7、问：公司未来收并购和产业整合规划？ 答：主要围绕原料药产业链，没有特别的规划，要找到合适的标的。 8、问：关税对外销业务的影响？ 答：公司直接发美国的产品比例较低，美国对这部分业务加征关税对公司影响不大；间接业务可能受美国加征关税影响，目前国内出口及印度出口美国的制剂厂家因为关税的不确定性，对美国的出口业务持观望态度。上述情况对公司的影响需要进一步评估。 9、问：制剂一体化的转型节奏与收入贡献预期？ 答：公司并未进行制剂一体化的转型；在制剂方面，公司放弃竞争激烈的一般固体口服制剂的投入，集中精力于高难度特种制剂研发，实现收入贡献需要一定时间。 10、问：未来原料药新品种立项重点方向？布局的品种有哪些？ 答：以系列化为主，重点品种如维贝格隆、罗沙司他、奥吡卡朋、瑞美吉泮、替古索司他、阿普昔腾坦、瑞司美替罗、乌帕替尼等，这些品种已在提交注册过程中。 11、问：未来3-5年新产品会有多少？总体营收体量？ 答：公司第二梯队17个新品种在未来3-5年有较大增长空间，再加上前面介绍过的8个品种在注册中，将会陆续贡献营收；未来3-5年公司总产能有望达到20亿的规模。 12、问：公司后续研发费用的展望以及重点投入的方向？
--	--

	答：公司会继续保持较高的研发投入水平，研发费用会持续增长，重点投入方向为原料药、CMO/CDMO、特种制剂。
附件清单（如有）	无