

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:2026001

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	<p>中泰证券 祝嘉琦/李雨蓓 山西证券 魏贇/张智勇 华安证券 谭国超 申万宏源 余玉君 开源证券 阮帅 国金证券 甘坛煊/方程嫣 中邮证券 辛家齐 国联民生证券 张金洋/胡偌碧/伍云逍 信达证券 李春辰 平安证券 曹艳凯 中金证券 吴婉桦 太平洋证券 周豫 东吴证券 俞昊岚 深圳市尚诚资产管理有限责任公司 黄向前 Shuang An ZhouShiqi 天治基金管理有限公司 王娟 上海鹏山资产管理有限公司 杨明韬 创金合信基金管理有限公司 张小郭 中国人寿养老保险股份有限公司 王靖予 中信期货有限公司 魏巍 兴业 乔波耀 中加基金管理有限公司 胡瑜辉(利安) 中信 魏通 刘亚洲</p>
时间	2026年4月29日 15:30
地点	公司会议室

<p>公司接待人员姓名</p>	<p>周志承（副总经理、董事会秘书）、胡锦涛（财务负责人）</p>
<p>投资者关系互动 / 主要内容介绍</p>	<p>公司副总经理、董事会秘书周志承先生对公司2025年及2026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>2025年，公司实现销售收入82,865.94万元，同比增长9.19%；实现净利润7,309.14万元，同比下降31.42%；毛利率为30.26%，同比下降2.75个百分点，净利率为8.82%，同比下降5.22个百分点；CMO/CDMO业务实现销售收入8,075.55万元，同比下降2.34%；新产品实现销售收入41,476.05万元，同比增长14.68%；国内销售15,971.99万元，同比增长10.25%；研发投入6,499.34万元，占当期营业收入的7.84%，继续保持较高投入水平。</p> <p>2026年第一季度销售收入18,439.27万元，同比下降1.34%，环比下降4.17%；实现净利润1,877.95万元，同比下降9.63%，环比增长277.61%；毛利率为28.55%，同比增长0.97个百分点，环比下降0.23个百分点；净利率为10.18%；同比下降0.93个百分点；CMO/CDMO业务（定制业务）实现销售收入1,596.25万元，同比增长223.07%，环比下降32.83%，新产品实现销售收入9,970.31万元，同比增长23.64%，环比下降12.22%；国内销售2,856.22万元，同比下降19.99%，环比增长1.17%。</p> <p>二、解读</p> <p>1、2025年全年在竞争激烈、价格下降、人民币持续升值的背景下，收入实现近10个点的增长，说明公司产品销量在增加，业务在进一步拓展。2025年外销收入6.69亿元，同比增长8.94%；内销收入1.60亿元，同比增长10.25%，内外销实现同步增长。</p> <p>2、2025年全年新产品收入同比增长近15%，销售收入占比达到50.05%，首次在年度产品份额中超过老产品，2026年一季度新产品同比增长23.64%，销售收入占比进一步提高，达到54.07%，新产品放量增长势头明显。</p>

在新产品收入增长的同时，老产品也保持了增长，2025年全年老产品收入同比增长4.2%。

3、2026年一季度受美以伊中东战争影响，收入同比及环比均略有下降（1.3%和4.1%），经测算，若无战争影响，收入同比及环比均可实现正增长。部分受战争影响的订单推迟交货期，可望在后三个季度交货。

4、关于减值，2025年全年计提减值6000多万，同比增加3000多万，主要原因是2025年多个新产品在二厂区处在验证生产阶段，二厂区生产装置规模较大，验证生产产能利用率畸低，成本与市场价格严重倒挂，故计提减值数额较大。2025年属于集中验证生产的“阵痛期”，“阵痛”也意味着“新生”。

5、不少原研公司为延长创新药的专利保护周期，除申请化合物专利延期外，还会对制剂专利申请1至5年不等的延期。以米拉贝隆为例：其在日本的化合物专利已延长至2027年10月到期，而制剂专利则延长至2030年2月；在美国，虽然该药的化合物专利已到期，但制剂专利仍延长至2030年3月。

6、2025年研发投入6,499.34万元，占当期营业收入的7.84%，继续保持较高投入水平，为未来增长蓄力。2025年，公司对8个产品进行了进一步的工艺优化，完成了多个API、中间体及CMO/CDMO项目的中试及试生产，持续巩固技术优势。

7、质量管理方面，截至2025年末，公司先后通过48次中国NMPA、5次美国FDA、2次欧盟EDQM、6次日本PMDA、3次韩国MFDS等官方药政检查。25年全年接受国内外官方检查和客户审计/拜访99次，顺利通过所有官方及客户审计，其中，2025年8月的FDA飞行检查获得零缺陷通过的优异成绩，充分证明了公司质量体系的高水平与稳定性。

接下来进入投资者提问环节：

1、问：新产品的放量情况如何，全年新产品的增长展望？目前老产品的成本、价格情况？CDMO新项目的推进情况，

预计的放量节奏？

答：2025年全年新产品收入同比增长近15%，销售收入占比达到50.05%，首次在年度产品份额中超过老产品，2026年一季度新产品同比增长23.64%，销售收入占比进一步提高，达到54.07%，新产品放量增长势头明显。2026年新产品的增长目标为30%左右。

在新产品收入增长的同时，老产品也保持了增长，2025年全年老产品收入同比增长4.2%。老产品价格仍处于低位。

CDMO新项目推进顺利，预计放量时间在2027、2028年。

2、2026年全年资本支出计划？近两年的折旧情况如何？

答：2026年主要是公司二厂区二期建设完成后的尾款、部分车间的技术改造投入及新建设一条中试生产线。

二厂区二期2个车间总投入约2.4亿元，预计在2026年底或2027年第一季度正式投产，2027年起每年新增折旧约1800万元。

3、问：原材料采购情况及成本展望？汇兑影响展望？

答：公司部分溶剂类原材料采购价格受全球大宗商品市场、行业供需关系及地缘政治冲突等多重因素影响，价格波动风险显著提升。近期受美伊战争影响，国际原油价格大幅上涨并高位运行，直接导致公司与石油化工相关的原材料采购成本同步上行，对整体生产成本形成明显压力。

面对外部冲击，公司已建立完善的供应链管理体系，积极采取多重应对措施：一是深化与核心供应商的战略合作，锁定长期供货价格与资源保障；二是优化采购节奏，实施灵活的适时采购与战略备货策略，规避价格短期冲高风险。通过上述措施尽可能平抑原材料价格波动对公司成本的冲击。

公司出口业务收入占比超80%，主要使用美元结算。当前美元兑人民币汇率约6.83，人民币较2025年低点累计升值超7%，处于近三年高位，汇率双向波动弹性增强，对公司财务状况与经营成果产生一定影响。公司已建立汇率

风险监测机制，密切跟踪外汇市场变化，遵循稳健审慎原则，结合业务收支结构，适时运用远期结售汇、掉期业务等金融工具开展套期保值，优化外币匹配，有效降低汇率波动对公司业绩的扰动。

4、问：二厂区的产能利用率情况，后续展望？

答：二厂区一期工程已建成投产，2026年产能利用率会进一步提升；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，其中两个车间已完成设备安装调试已开始试生产，预计在2026年底开始贡献产能，因二期车间处于试生产阶段，产能利用率有较大提升空间。

5、问：原材料成本上涨能否向下游客户传导？

答：传导可能性取决于产品竞争格局及订单类型：市占率高、客户粘性强的产品传导可能性大，竞争激烈的产品传导难度大，年单/半年单需订单到期后再协商。

6、问：公司品种拓展情况及展望？

答：公司第二梯队17个新品种在2026年到2030年销量将持续增长；第三梯队的新品种中的维贝格隆、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8个品种在提交注册过程中，将会陆续贡献营收，未来3-5年还有多个处于研发阶段的新品种会进入注册和生产阶段。

7、问：公司2026年收入预期？未来增长驱动力？

答：今年收入目标9-9.5亿元；公司各方面无明显短板（研发、生产、质量、EHS、管理均衡）、官方审计持续保持优秀、客户全球分布、业内口碑良好。

8、问：2026年API业务毛利率提升空间及节奏？

答：随着二厂区新产品验证生产结束，批量生产后固定费用摊销降低，毛利率有提升空间；2027年新增折旧约1800

	万元，但收入增长将远超折旧增长，我们对未来毛利率提升及业绩改善有信心。
附件清单（如有）	无