

## 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:2023011

|             |   |
|-------------|---|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他( )   |
| 参与单位名称及人员姓名 | 太平洋医药 周豫/乔露阳<br>招商医药 许菲菲/侯彪<br>中泰医药 祝嘉琦/李建<br>平安医药 叶寅/韩盟盟/臧文清<br>中银证券 刘恩阳/薛源<br>华创医药 郑辰/王宏雨<br>东吴医药 朱国广/周新明/徐梓煜<br>信达证券 唐爱金/阮帅<br>国金医药 袁维/王大伟<br>开源医药 余汝意/汪晋<br>光大医药 曹聪聪<br>海通医药 余文心/周航<br>山证医药 魏赞<br>方正医药 周超泽/许睿<br>西藏源乘投资管理有限公司 曾尚<br>嘉实基金管理有限公司 祝春多<br>博时基金 张之瑞<br>明亚基金 杨潇<br>汇添富 李泽昱<br>东方证券 刘恩阳<br>德邦证券(资管) 孔祥国<br>南华基金 徐顺利<br>合众资产管理股份有限公司 李莘泰<br>中金公司 吴婉华<br>中金公司 张璘<br>上海纯达资产管理有限公司 方宇鹏<br>中信 张恒楠<br>上海涌津投资管理有限公司 傅逞强<br>深圳市凯丰投资管理有限公司 裴彦春<br>中国人民养老保险有限责任公司 毛雅婷<br>光大保德信基金管理有限公司 谢东<br>万家基金管理有限公司 况晓<br>方正医药 许睿<br>安信基金 陈卫国<br>宁银理财有限责任公司 郑桐<br>嘉合基金 谭雨露 |

|                  |   |
|------------------|---|
|                  | <p>东方证券自营 郭哲<br/> 财通证券资产管理有限公司 易小金<br/> 野村东方国际证券有限公司 张熙<br/> 杭州优益增投资管理有限公司 刘敏<br/> 浙江观合资产管理有限公司 张腾<br/> 上海人寿 吕国啟<br/> 广州金控资产管理有限公司 阮总<br/> 仁灏投资 李玮<br/> 中银国际证券资管 李明蔚<br/> 光大保德信基金管理有限公司 高睿婷<br/> 国融自营 赵小小<br/> 博道基金管理有限公司 邓韵阳<br/> 湘财基金管理有限公司 张泉</p>  |
| 时间               | 2023年10月26日15:00  |
| 地点               | 电话会议方式  |
| 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 | <p>公司副总经理、董事会秘书周志承先生对公司2023年前三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>年初至报告期，公司实现销售收入55,966.19万元，比上年同期增长5.94%，其中国外销售43,452.82万元，比上年同期增长5,562.67万元，增幅为14.68%，国内销售12,513.37万元，同比下降16.23%；实现净利润7,865.32万元，比上年同期增长5.59%；研发投入4,747.73万元，同比增长14.94%，占当期营业收入的8.48%，继续保持较高投入水平。</p> <p>2023年前三季度毛利率为31.29%，净利率为14.05%；CMO/CDMO业务实现销售收入11,474.02万元，同比增长114.59%；新产品实现销售收入24931.1万元，同比增长71.72%。</p> <p>报告期内销售费用同比增长41.43%，管理费用同比</p> |

增长32.33%，财务费用同比下降277.69%，研发费用同比增长14.94%，净利润同比增长5.59%。销售费用增长的主要原因为报告期员工工资及产品注册认证费增加所致；管理费用增长的主要原因为报告期股权激励成本增加所致；财务费用下降的主要原因为报告期利息收入增加及汇兑收益增加所致；研发费用增长的主要原因为报告期研发品种及研发项目增加所致。

#### **(一) 前三季度同比数据解读：**

1、非合同定制类前三季度营业收入同比略有下降，毛利率同比持平，主要由于成熟品种收入下降，同时新产品销售增长。

2、合同定制类项目前三季度营业收入同比维持较快增长，毛利率同比上升。

3、医药原料药销售收入同比略有下降，主要由于新产品销售增长，同时成熟品种价格下降。

4、医药中间体销售收入及毛利率同比较大上升幅度，主要较高毛利的定制类品种销售增加所致。

5、国内销售收入及毛利率同比均下降，主要是因为国外客户去库存，国内外贸公司订单大幅减少，其次对国内下游仿制药企业的原料药销售的价格下滑影响所致。

6、外销收入及毛利率同均比上升主要是因为新产品及定制类出口增加所致。

7、前三季度在成熟产品国际市场下游端去库存、内销价格下滑，新产品主流市场尚未放量、新兴市场外汇短缺的情况下，销售额同比仍增长5.94%，毛利率同比提升1.97个百分点。

#### **(二) 三季度同、环比数据解读：**

1、非合同定制类三季度营业收入同比下降，主要由于老产品国际市场去库存影响所致。在中国全面放开疫情管控前，国外客户为了供货安全安排的库存量较大，今年国外客户去库存，一季度执行老订单出货量较大，二、三季度出货量减少。

2、合同定制类项目相对平稳，同比维持较快增长。三季度毛利率上升主要是季度间不同毛利率品种出货不平衡所致，销售额环比上升系季度间客户订单安排差异所致。

3、医药原料药销售额三季度同、环比下降主要由于老产品国际市场去库存影响所致。

4、医药中间体销售额环比上升系定制类品种季度间客户订单安排差异所致，毛利率同比大幅上升系定制类品种毛利率同比增加所致。

5、国内销售同比下降（环比略有回升）主要是因为国外客户去库存，国内外贸公司订单大幅减少所致，其次对国内下游仿制药企业的原料药销售的价格下滑对销售额的影响所致。

6、外销同比基本持平。三季度老产品出口额下降，新产品对主流市场的销售尚未放量，而新兴市场虽因外汇问题影响到销售，但仍保持增长。

7、三季度在老产品国际市场下游端去库存、内销价格下滑，新产品主流市场尚未放量、新兴市场外汇短缺的情况下，销售额环比增长达10.6%。预计未来主流市场的新产品开始逐步放量，新兴市场新产品销售保持一定的增长节奏，但成熟品种的市场恢复尚需时日。

## 二、经营具体情况介绍：

### 1、国际形势对公司2023年前三季度经营的影响：

2023年前三季度，全球政治局势愈加复杂，地缘政治问题给经济发展带来了更多的不确定性；国内和国外产能扩张等原因也使得本行业竞争不断加剧；由于俄乌战争与美元加息，导致新兴市场国家的外汇储备大幅下降，出现外汇支付困难，对本公司的业务造成一定影响，预计美元加息接近尾声，对新兴市场影响会逐步消除；中国疫情管控放开后，下游客户去库存短期需求下降影响了当期销售收入。

### 2、各业务板块经营情况

(1) 内销业务：2023年前三季度内销12,513.37万

元，同比下降16.23%，主要原因是通过外贸的出口大幅减少与对国内下游仿制药企业的原料药价格下降销售收入减少对销售额的影响所致，短期增速有所放缓，但随着国内注册品种的增多，未来形势乐观，内销长期向好。

公司当前登记状态为A的原料药品种有10个（其中8个已通过GMP检查可国内销售，2个正在安排，登记状态为I的品种6个。2023年第四季度准备提交注册的品种有2个。预计到2024年年底有21个品种完成国内注册。

#### **(2) 新产品情况：**

新产品2023年前三季度新产品实现销售收入24931.1万元，同比增长71.72%，毛利率为43.72%。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，2023年前三季度虽然新产品对新兴市场的销售受到外汇支付能力的影响，但仍维持了一定增长，而主流市场将在四季度和明年开始陆续放量。

#### **(3) CMO/CDMO（定制）业务：**

CMO/CDMO业务稳定增长：2023年前三季度实现销售收入11,474.02万元，同比增长114.59%；2023年前三季度CMO/CDMO的毛利率为45.05%。

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在2023年前三季度由于国际市场去库存因素的影响，同比下降。成熟品种的市场恢复尚需时日，短期有一定压力。

### **3、关于毛利率：**

CMO/CDMO和新产品的毛利率为45%左右，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，2023年前三季度毛利率为31.29%，同比提升1.97个百分点。

### **4、产能：**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、沃诺拉赞、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，二期主要建设 7 个合成车间和一个研发楼，已完成土建主体工程。

#### **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 18 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，2023 年前三季度为 8.48%），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。目前新产品在新兴市场陆续放量，欧美日韩市场 2024 年部分品种开始商业化销售。

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，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。

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。

随着二厂区装置的逐步建成，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，老产品未来还会保持 10-20% 左右幅度的增长。预计 2023 年底到 2024 年初下游端结束去库存，定制业务稳定增长，新产品快速增

长，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。

接下来进入投资者提问环节：

**1、前三季度CDMO业务情况？**

答：前三季度同比增长114.59%，毛利率达到45%。

**2、问：加巴喷丁今年的销量如何？明年发货量的目标？**

答：加巴喷丁这个品种全球需求量较大，且每年有一定增长，加巴喷丁因下游去库存，销售有一定压力，今年销量提升较为缓慢，明年发货量目标是1000吨左右。

**3、问：公司新产品在三季度的产能利用率情况如何？**

答：公司2023年第三季度新产品同比增长较快，新产品目前目前主要在一厂区多功能车间生产，二厂区在试生产阶段，产能利用率处于逐步提升的阶段。

**4、问：在当前全球竞争形势下，原料药及中间体未来的价格趋势？2024年新产能爬坡规划？**

答：前三季度国外客户去库存，成熟品种量价都有一定程度的下滑；内销价格下滑；产品价格下行会对公司收入带来一定影响，但由于上游原材料价格也同时下行，总体而言对公司毛利率影响不大。

二厂区一期工程4个车间均已处于试生产阶段，明年主流市场的新产品开始放量，二厂区一期四个车间产能利用率能够较快达到较高水平。

**5、问：如何看待原料药行业与印度的竞争？对未来需求和价格走势预期？**

答：虽然印度的加入让竞争更为激烈，但我们对自已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。目前

来看，我们的成熟品种没有受到来自印度的冲击；新品种有不少优势品种，也是在与国内及印度的竞争对手竞争中得到下游客户特别是主流客户的认可。目前成熟品种的订单减少，主要是由于下游用户去库存的影响，并非由于竞争对手抢了订单，还是会回归常态。

新产品价格下降是正常情况，但销量会增长，产能利用率提高会使得成本也下降，毛利率能够保持相对稳定。

**6、问：公司新老品种目前增速情况？对未来的预期？新品种的放量情况怎样？**

答：公司2023年前三季度累计新产品同比增长超过70%。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，2023年前三季度虽然新产品对新兴市场的销售受到外汇支付能力的影响，但仍维持较快增长，随着美元加息结束，新兴市场外汇支付情况会有好转，而主流市场将在四季度和明年开始陆续放量。

老产品今年销量下降（三季度环比增长），预计在明年初结束去库存回归常态。

新品种在全球的专利到期时间主要在2023年至2027年，放量首先从新兴市场国家开始，2023年四季度开始主流市场开始逐步放量，已经有千万元以上订单，预计到2024年一季度开始主流市场新产品会加速放量。公司目前18个新品种的国内外注册工作都在推进，能确保注册进度匹配上销售进度。

**7、问：近期海外客户交流需求情况？部分美元支付客户是否有支付能力改善？**

答：公司领导及销售团队正在参加巴塞罗那的全球原料药会议，海外客户的交流情况需等会议结束后才会比较明晰。

新兴市场支付情况目前略有好转，但还没看到根本性改善。



**8、问：明后两年的资本开支情及折旧况如何？**

答：明后两年资本开支主要还是公司二厂区二期的建设。二期主要建设 7 个合成车间和一个研发楼，目前已完成土建主体工程，后续我们会根据新品种的销售情况将一些销售较好的品种放在二期的专用车间生产。

另外，因为二厂区一期的试生产完成时间已延至明年6月份，一期工程整体折旧是7000万元，已经计提了1000-2000万元，后续的5000多万元会从2024年下半年开始计提，所以折旧对今年及明年上半年的影响很小。

**9、问：三季度产品注册认证费用增加，具体是哪些品种？**

答：国内市场主要是克立硼罗、美阿沙坦钾、塞来昔布、替格瑞洛等的注册费；美国市场主要是利伐沙班、卡格列净、米拉贝隆、阿哌沙班等的注册费；其他国际市场主要是甲苯磺酸艾多沙班、恩格列净、利伐沙班、米拉贝隆、阿哌沙班等产品的审评、维护、备案等费用。

**10、问：合同负债减少的原因，对应2024年订单的变化？**

答：合同负债减少主要原因为2022年年底预收货款并于2023年发货所致。

参照往年经验，客户通常会于春节放假前储备一定库存，并于年底支付预付货款，故合同负债的增减变动主要来自于客户为应对中国传统节日而作出的一项工作安排，对2024年订单无实质性影响。

**11、问：原料药行业竞争加剧的情况下，公司竞争力的体现？未来立项新品的选择？**

答：同和最大的优势还是立项早，产品工艺、成本控制都做得比较好，目前很多新品种客户将我们作为一供的比例是比较高的，说明同和在这批新品种上较受客户认可。

|          |  |
|----------|--|
|          | <p>公司在前期选择产品以客户导向为主，我们直接从原料药做起，定位高端市场（欧、美、日韩），根据市场的反馈、客户的需求进行产品选型，例如公司的产品瑞巴派特、醋氯芬酸、加巴喷丁等产品都是这种情况。</p> <p>随着公司产品增多，公司也开始进行产品系列化的布局。我们综合考虑了公司未来发展需要、客户需求和公司的能力、特长等诸多因素对新产品的研发进行了战略的布局。除了在原有的五大类品种即消化系统类药物、神经系统用药（抗癫痫类药物）、解热镇痛类药物、治疗精神障碍药（抗抑郁药）、循环系统用药（抗高血压药）外，抗凝血、抗痛风、抗糖尿病等都在向系列化发展。也会立项一些小众品种。目前，公司第三梯队正在研的原料药有三十多个品种，随着公司研发队伍的不断扩大，未来每年都会新立项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。</p> <p><b>12、问：新老品种在明年的订单情况预期？</b></p> <p>答：老产品去库存接近尾声，在今年四季度末到明年年初结束去库存回归常态。</p> <p>新产品相对情况较好，新兴市场保持放量，主流市场开始商业化销售，客户对接情况良好，故明年新产品销售可望进一步提速。</p> |
| 附件清单（如有） | 无  |