

证券代码：000739

证券简称：普洛药业

普洛药业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2019-07

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研
参与单位名称及人员姓名	建信基金（吴尚伟、潘龙玲、姜锋、邵卓、邱宇航、马牧青） 中信证券（陈竹、赵征、高超）；汇添富基金（张韡）；广发证券（罗佳荣）
时间	2019年12月25日9:00-11:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理祝方猛先生 董事会秘书、副总经理周玉旺先生 证券事务代表 楼云娜女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>祝总介绍公司基本情况：</p> <p>公司医药产业从1989年开始，至今有30年的历史，2001年借壳“青岛东方”，2012年进行了重大资产重组，完成了横店医药资产的整体上市。管理整合上分了两步，从之前完全分块管理，到2013年底，将得邦和家园先进行了管理整合，再到2017年底做了彻底的整合，公司才完成了真正意义上的整合，实现了战略统一、管理统一、文化统一，整合效果也达到甚至超过了我们的预期。现在公司已经进入了新的发展阶段。目前公司业务分为三个板块，包含三个事业部：API事业部、CDMO事业部和制剂事业部。各个事业部各自负责自己的研发、生产和销售。</p> <p>1、公司会向沙坦联苯下游延伸吗？</p> <p>答：由于和主要下游客户的关系，公司不会大规模的做，公司目前沙坦类下游主要有两个产品：厄贝沙坦和替米沙坦。</p> <p>2、沙坦联苯后续会扩充产能吗？</p>

答：明年会在原有生产线上通过技改，扩充一些产能，因为不停产，所以进度会稍微慢一些，预计要扩充 20%产能。

3、公司 API 产品的竞争格局？

答：原料药目前主要有三个门槛：安全、环保和质量，公司 API 在售的有 50 多个品种，商业化的有 10 多个，公司对原料药的策略是“做精原料药”，目前形成了三个梯队，分别是战略品种、重点品种和一般品种。公司产品不论是现有的还是未来增加的，都会在这三个梯队中间，战略品种一定会从中间体，原料药到制剂一体化的模式，例如公司全球市场份额较大，也是产业链最长的一个产品阿莫西林侧链。因为没有中间体的原料药是没有竞争优势的。重点产品会做核心中间体，但不一定会延伸的很长。一般品种 API 会自己做，中间体可能会外购。

4、问：公司头孢系列的供应情况？

答：公司比较大的头孢品种有头孢克肟和头孢地尼，占据国内比较大的市场份额，都是上亿的品种。

5、接下去几年公司固定资产投资情况会怎么样？

答：公司计划在横店建设一个 CDMO 标准化车间和四个原料药车间，另外其他工厂很多产品线产能也很紧张，还在进一步扩充产能，为未来 3-5 年的增长做准备。未来几年准备在 API 上大概投入 5 亿多，CDMO 计划投入 1 亿多，当然会逐年的投入。规范市场制剂的扩产，大约会投入 8000 万左右，为今年已批的那个品种和另外一个马上要申报的品种生产做准备。以上资金都是公司自由资金。

6、请问公司 CDMO 项目情况？

答：对于 CDMO 业务国外客户的信任度是很重要的。2000 年，公司开始做第一个 CDMO 项目，通过近 20 年的合作和努力，和国外客户之间的信任关系在一步步增强。公司 CDMO 项目分为兽药和人用药，目前兽药占 40%左右，接下来预计会超过 60%，公司合成加发酵的双轮驱动也是在兽药方面占有特别优

	<p>势的。前几年公司也布局了很多 API, 现在在转移过程中的 API 大约有 5-6 个, 后续还在增加。兽药以后会分成研发期、转移期和商业化供应期的品种。兽药的市场需求非常稳定, 近几年公司 CDMO 业务增长也比较快。</p> <p>7、公司制剂情况?</p> <p>答: 制剂业务中, 仿制药有很明显的趋势: (1) 审评加快; (2) 质量提高; (3) 集采打破医院门槛; (4) 大幅降价。公司在这方面的策略是: 第一类, 选择整个产业链中部分有成本优势的品种陆续申报; 第二类, 选择制剂技术门槛较高的缓控释品种; 第三类, 难度较大的差异化品种。</p> <p>8、兽药比人用药的优势?</p> <p>答: 因为兽药没有专利期, 从上市开始前五年一般都是快速增长, 之后会稳步增长, 所以兽药的生命周期是非常长的。而人用药, 有专利期限, 一般来说只有 5-7 年, 到专利期之后, 量会下降的非常快。第二个特征就是, 兽药的宠物用药价格较高, 宠物药是高端兽药的一部分。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2019 年 12 月 25 日