

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：2021-02

投资者关系活动类别	■其他（投资者电话交流会）
参与单位名称及人员姓名	浙商证券（毛雅婷、孙建）；国信证券（彭思宇、朱寒青）；方正证券（高睿婷）；招商证券（许菲菲、余志超）；中意资产（程文文）；中信保诚（王岩、叶飞、杨强）；中欧基金（迟颖、袁伟德）；中信证券（陈竹）；中海基金（刘俊、梁静静）；浙商基金（白玉）；肇万基金（李大瑞）；招商基金（任绍聪、贾仁栋、夏帅）；长盛基金（吴达、张伟光、周思聪）；长江养老（张金涛）；长城基金（唐项涛）；长城财富（胡纪元）；源乘投资（唐亚丹）；圆信永丰（肖世源）；于翼资产（夏芳芳）；永赢基金（陆海燕）；银河基金（方伟）；阳光资产（马敦超）；兴业全球（隋毅、杨世进）；兴业基金（应晋帅）；新华基金（孙明达）；西部利得（温震宇、冯皓琪）；万家基金（莫小海、王宵音、杨梦朝）；天治基金（王漪昆）；天弘基金（刘盟盟、张秀磊、贺雨轩）；泰信（刘名超）；泰康资产（金宏伟、赵垒、王晓锋、涂健、陈璟、郭晓燕、刘忠卫、王琦、陈恬）太平基金（徐闯）；慎知资产（余海丰）；瑞华控股（陈浩）；人保资产（韩成盛）；人保养老（王晓琦）；平安（许汪洋）；鹏扬基金（严定安）；鹏华（范晶伟）；诺德基金（朱红）；摩汇（周然）；摩根华鑫（赵伟捷）；民加（高松）；汇添富（刘丹、张韡）；九泰（马成骥）；景顺长城（陈婧琳）；交银（王少成）；建信基金（马牧青）；汇丰晋信（徐犇、黄志刚）；华夏基金（王泽实）；华商（孙蔚、梁皓）；华宝（齐震）；华安财保（房晓）；华安（陈淳、裘倩倩、桑翔宇、杨明）；泓澄（殷萌）；恒越基金（赵晓燕）；海富通（刘文慧）；国投瑞银（吴默村）；国泰（程洲、林小聪）；中金自营（杨钟男）；国联安（呼荣权）；国海基金（杜飞、刘牧）；富道基金（张继圣）；

	富国（曾新杰、孙笑悦）；国海证券（许睿）；中信建投（胡世超）；丰和正勤（王启军）；方瑾（方瑾）；敦和资产（叶施）；大成基金（郑少芳）；博道基金（邓韵阳）；宝盈（谢燕萍）；安信基金（陈卫国、徐衍鹏、陈鹏、池陈森）；华安（崔莹）；中银资管（李明蔚）；中银证券（邓周宇）；中信建投（胡世超）；中泰资管（周旭驰）；中加（高爱聪）；兴业资管（王卓琳）；农银（李蕾）；君辰（闻豪）；海通自营（钱玲玲）；国金自营（林湃）；国金证券（王班）；国海资管（秦海燕）；工银瑞信（李善欣）；鼎萨（张王品）；大成（邹建）；淳厚基金（陈浩）
时间	2021年4月19日 19:30-20:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 祝方猛先生 董事会秘书、副总经理 周玉旺先生 财务总监 张进辉先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>祝总介绍公司2021年第一季度生产经营情况：</p> <p>一季度营业收入19.67亿，同比增长15.63%，归属于上市公司股东的净利润2.17亿，同比增长40.34%，归属于上市公司股东的扣非后净利润1.90亿，同比增长32.06%。一季度的整体情况还是比较正常的，公司的三项业务基本上按照预计在发展：原料药依旧保持稳健增长，CDMO高速增长，制剂比较快速地恢复增长。</p> <p>三个业务板块情况：一季度原料药销售额14.2亿元，同比增长9.29%，实际上，原料药板块在一季度遇到了一些我们预料之外的疫情反复的影响。1月份到2月上旬都还好，到2月底3月份，印度疫情的反弹超过大家的预期，本来抗生素销售恢复得比较正常，但还是受到了一些影响。但随着猪的数量逐步地恢复增长，兽药市场恢复得非常明显，有些药品都创下了价格的新高。</p> <p>公司一季度CDMO销售额达到3亿元人民币，同比增长了66.7%，应该说增长速度还是比较快的。但建议大家不要简单</p>

看一个季度，因为这里涉及到比如货物运输时间等因素影响，还是全年来看比较好一些。但总体来说一季度还是保持了非常好的趋势。关于项目数，新报价的项目数、项目总数、活跃项目数都比去年同期有大幅度的增长，新报价的项目数同比增长 53%，项目总数同比增长 74%，活跃项目同比增长 58%，人用药商业化项目增加了 50%，兽药商业化项目增长 33%，其他的增长 25%，临床三期的项目同比增长 89%，所以临床三期的项目增长非常大。整体而言，因为去年同期相对来说受疫情一定影响，所以今年增长幅度都非常大。当然这些项目数的增长跟公司在研发上的投入关系非常大，同时对未来长期的增长也是非常重要的。

制剂一季度的销售额为 2.48 亿元，同比增长 18%，恢复地比较正常。新的项目有些要到 4 月份，像左氧氟沙星片集采中标以后，有些省份从 3 月份开始发货，但实际上要到 4 月份开始可能会更多一些，所以总体上的恢复增长都是在预期范围之内。

一季度总体而言我认为虽然受到疫情的一些影响，但总体符合预期。今年预期原料药比较稳健，CDMO 的增长幅度明显，制剂的增长恢复也会非常明显。

1、请您介绍一下 CDMO 业务未来两三年发展趋势？

答：公司活跃项目数，包括临床三期的项目数增幅比较大；总体而言，未来几年应该都能保持一个比较高的增速，当然不要按一个季度来看，因为单季度会涉及到装运时间、生产问题等不同影响，但整体这块业务还是在我们正常预期范围之内。

2、公司未来 API 增长点有哪些大的新品种？

答：API 这块按照公司目前的投资进度，预计明年有两个项目会进入商业化生产，从后年开始每年都会有一两个大的项目投产。

3、请问公司 2020 年度净利润扣非前后差异较大原因？

答：去年因为汇兑问题，人民币升值，公司锁汇部分收益较大。

4、请问公司美国 ANDA 项目与国内高端制剂相比毛利率情况？

答：不同产品之间差异会较大，很难普遍地去做对比，毛利率水平实际上还是取决于产品的竞争态势和家数情况，总体来说制剂的毛利率平均在 50%左右，还是一个不错的水平。

5、从 2017 年以来，公司组织架构和内部治理结构发生了哪些变化，致使公司业绩持续大幅度增长？

答：公司从 2017 年开始对整个组织架构做了调整，做了三个统一“统一的战略、统一的管理、统一的文化”，明确了一致的方向。从 2018 年调整完成之后，所有的资本投资都在两个方向上，一是科技的投入，无论是研发人员的投入还是项目的投入，投资额都是非常大的，过去三年接近有 9-10 亿的研发投入。二是整个营运效率的大幅度提升。未来公司还是会继续朝这两个方向，坚定不移地做科技投入，通过连续化、自动化、信息化和智能化不断提升营运效率。

6、请问兽药涨价对整体影响及下半年价格变动趋势？

答：今年兽药对公司原料药有积极影响。兽药市场经历了好几年的低谷，非洲猪瘟以来，猪的数量减少较大，现也在逐步地恢复中，在去年四季度也是达到了一个拐点，猪的数量开始增长且增速较快，而猪的数量直接影响到兽药的用量，但现在的安全环保形势更加严峻，不易扩张产能，所以价格上可持续的时间会更久一些。

7、请问公司一季度预收款增长较多的原因？

答：主要是随着销售业务量的增长，CDMO 部分的预收款较多。

8、请问印度疫情对公司业务的影响？

答：印度疫情对公司业务是有一定影响的，尤其是抗生素部分，但我们相信疫情影响肯定是暂时的。另外项目的转移能力也取决于印度的管制能力和效果，如果控制不好，转移也会是必然的。

9、请问公司制剂全球化规划及战略？

答：公司在美国主要有两个品种，一个品种正在做转移，今年在美国已经开始销售，由于美国 CMO 生产能力有限，现阶段只能拿一些小的订单。另外一个是公司中美双报的品种，在去年就已经申报了，国内在上个月已经完成检查，由于疫情的原因，美国 FDA 检查推迟，时间有不确定性，但是此品种非常具有竞争力。公司除了这两个品种之外也有一些新的品种正在进行中，我们也计划未来每年都有 1-2 个品种能够申报。

10、请问制剂的未来规划？

答：乌苯美司去年受离开医保和疫情的影响，销量有所下降，今年预计增长 20%左右，乌苯美司离开医保以后成为品牌仿制药，靠品牌去推广。今年制剂预计还有三四个品种会批下来，也会有一定的销售。注射剂还是会走集采的道路，口服类会在第三终端做一定销售。新的品种审批下来会有新的定位，做新的销售。

11、请问公司 CDMO 订单客户来源？

答：CDMO 有新增客户，但更多的订单是来自于存量的客户。公司与存量客户一直有新的项目在验证期或转商业化生产，因为 API 的验证时间较长，基本上都需要 3 年左右，中间体验证也需要 1-2 年左右时间，所以过程中不断地有新的项目在进入验证期，也不断地有新的项目在转入商业化生产，公司与存量的客户有多个产品在此过程中。新增的客户国内有一些，但整体销量不算很大，90%以上还是海外客户。

12、公司 CDMO 业务与同行业公司相比的优势

答：公司从做 API 到 CMO 到 CDMO 是一个过程，直接做 API

的公司想直接做到 CDMO 是比较困难的。国外的大客户没有 5-10 年的信任期很难有深入的合作，这里面涉及了多个方面，包括公司 EHS 体系的建设能力、质量体系的能力、技术能力、项目管理能力等等，CDMO 并不是一个低门槛行业。

13、公司对外出口运费影响情况？

答：公司货值较高，运费比重相对较少，且大部分客户也会承担。

14、请问公司原材料涨价对成本影响？

答：目前来看对整体的成本影响较小，我们后期也会密切关注未来的发展。

15、请问未来 API 和 CDMO 毛利率变化趋势？

答：公司原料药中间体板块，中间体占比大于 API，所以整个板块毛利率相比同行业公司会略微偏低，从未来长期发展来看，还有进一步提升的空间。CDMO 行业内毛利率基本在 40%-60%左右，公司 CDMO 业务中依然是中间体多 API 少一些，所以毛利率水平基本在 40%左右，API 多的公司毛利会略高一些。

16、请问公司制剂增长主要来源？

答：左氧氟沙星片 3 月份开始发货，老的品种也基本都在增长，包括抗生素。去年疫情影响情况下，整个仿制药市场情况还是比较差的，今年都在恢复增长。

17、CDMO 中临床三期项目占比大概是多少？

答：临床三期的品种增加比较多，一季度有 17 个临床三期品种进行，比去年有大幅增长。

18、CDMO 研发人员大概有多少人，CDMO 产能建设进展情况？

答：当前 CDMO 的研发人员上海有 100 个人左右，横店 80 多人，CDMO 研发中心的人员总计大概是 180 人左右。每个 SITE 平均还有 30 人左右的研发队伍，他们既要对公司自有项目服

务，也要对 CDMO 项目服务。

公司一个改造的 CDMO 多功能车间，预计在今年 9~10 月会投入使用；新建车间在明年底预计投入使用。新建的 CDMO 多功能车间有 3 到 4 个，每个车间都约有 6~8 个单元，同一车间可以生产的产品种类会比较多。

19、请问公司未来会和国内更多企业展开合作吗？

答：近年来，中国创新药井喷式发展，所以会有大量 CDMO 需求，目前与公司签订保密协议的国内客户已经有上百家，合作的也有几十家，有些项目已经开始商业化转移。

20、请问目前公司和高校的合作情况？

答：公司和上海应用技术大学合作建立了一个连续化技术平台；和上海交通大学是合成生物学方面的合作；和浙江工业大学是酶催化技术的合作，目前已有两个项目正在进行中。

21、请问公司制剂品种中有哪些可能面临因集采而失去份额的风险？

答：公司目前进入集采的只有两个品种，一个是左氧氟沙星片，一个是左乙拉西坦片，目前公司最大的品种离开了医保就没有集采说法了。左氧氟沙星片二月份进入集采，是三年的标；左乙拉西坦片是前几年的标延期的。公司这两个品种集采前的市场份额都是零。

22、每个板块研发费用水平如何？

答：研发投入在原料药、CDMO、制剂板块的分配，基本各三分之一，相对来说 CDMO 会更多，因为这一块业务人员增幅较大，并且因为 CDMO 研发中心设在上海，薪酬成本更高。

23、公司一季度经营性现金流变化的主要原因？

答：经营性现金流问题主要和应收帐款有关，随着公司营业收入增长，相应的，一季度应收帐款增加了 1 亿多，另外应收票据比同期增加 3000 万元左右。

24、公司未来资源在三个板块计划如何分配？

	<p>答：这三块都是医药制造业的核心，研发资源按照 1:1:1 分配，制造资源向 API 和 CDMO 倾斜。三个业务之间的关联度较大，所以需要协同发展。短期来看可能 CDMO 获得的资源更明显，但是长期来看三者都会兼顾。</p> <p>25、未来制剂业务发展规划？</p> <p>答：制剂弹性很大，当前制剂毛利率在 50%以上，未来毛利率会更高。公司制剂核心是做差异化，即成本差异化、工艺技术差异化、市场差异化等。对于第三终端，制剂品牌很重要，所以公司更会重视品牌。</p>
附件清单(如有)	无