

# 投资者关系活动记录表

证券代码：300630

证券简称：普利制药

## 海南普利制药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<input 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 其他 <u>电话会议</u>
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	中信保诚、中国人寿养老保险、中信证券、九泰基金、景顺长城、上海盘京、西部利得基金、汇安基金、光大自营、阳光资产、兴业证券、德邦证券、兴证全球基金、华夏基金、坚果投资、广发基金、麦星投资、固禾资产、长盛基金、华富基金、大成基金、瀚伦投资、银杏全球、汉和资本、淡水泉、熙德博远、国华兴益、银花基金、华商基金、重阳投资、工银安盛人寿保险、深梧资产等 110 名投资者和金融机构；
<b>时间</b>	2022 年 4 月 26 日
<b>地点</b>	浙江普利药业有限公司会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	范敏华女士（董事长）、周茂（董事会秘书、副总经理）、罗佟凝女士（财务总监、副总经理）、周学来（研究院院长、副总经理）、付海浪（国内销售总负责人）、吴世俊（证券事务代表）
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>一、公司基本情况</p> <p>公司上市以来，坚持走国际化和创新的路线。公司销售额从 2017 年上市的 2.4 亿增长到 2021 年的 15 亿，利润从 2017 年的 9800 万增长到 2021 年的 4.16 亿。研发人员从 130 人增加到 455 人。</p> <p>2021 年公司在中国、美国和其他市场上拿到了 32 个批件，其中美国 2 个，中国 7</p>

个，欧洲市场 8 个。截止当前已经被受理的品种有 63 个，其中美国有 14 个，中国有 19 个(含中国香港 1 个)，欧盟有 7 个，英国有 2 个。

公司和中科院高能所在北京建立了研究所，和浙江大学、国家纳米中心和北京工业大学等都进行了项目合作，对创新药的管线进行了推进。生产基地从 1 个扩大到了 3 个。针剂车间在海南从 1 个扩大到了 4 个，还有 9 条线在建，9 条线中的 3 条线预计今年底明年初可以进入试运行状态。安徽普利原料药基地也已逐步完成，2022 年可以给公司带来新的增长点。

普利从公司的 DNA 来讲，是个务实进取，有梦想的公司。短期战略上，依然坚持差异化原料药制剂一体化的国际仿制药战略，中期做 505B (2) 和 CDMO，长期做有差异化特色化的国际创新药公司。

## 二、公司国际未来业绩的增量来源

这几年普利研发项目推进比之前还是有明显的进展，目前美国已经受理了 14 个项目。2022 年考虑到美国新品种可能主要会在下半年获批，所以主要的增长还是来自于已获批的品种，我们会重点落在注射用伏立康唑、注射用万古霉素等品种上。

1、注射用万古霉素公司现在拥有 4 个规格，多规格使得未来参加 GPO 招投标的机会增加了不少。另外注射用万古霉素美国市场比较大，公司在美国的市占率还小，这样给了公司一个很好的增长的机会。

2、注射用伏立康唑，虽然 IMS 显示我们的占比不大，是由于这个产品销售的特殊性有些终端没有被 IMS 统计数据统计到，随着国外疫情影响的消除，社会活动正常化，这个品种公司预计还会良好的增长。

3、由于整个世界格局发生变化，供应链比较脆弱，有些厂家出现了断供的情况。比如左乙拉西坦注射液、依替巴肽注射液都有企业出现断供的情况，公司也是抓住机会去提高市场份额。在一些基金组织招投标中，有些公司品种都有需求和短缺。所以公司也是通过和客户周期性的电话会议，去抓住招投标的机会，积极的拓展市场。

4、美国之外的市场公司过去做的比较少的，今年我们也会加大拓展其他国家，这也是公司未来努力的一个方向。

5、普利现在已经具备了高端制造的 CMO/CDMO 基本盘，有原料药，有制剂，有研发团队，有注册经验和团队，剂型上面也非常广泛，注射剂、预填充、滴眼液、口服液、软膏、片剂、胶囊、颗粒剂、干混悬剂等丰富的品种都有涉及。现在公司产能瓶颈的打开，中、美、欧三地 GMP 的优质产能，是能够为创新型科技新药公司去提供双报平台。双报可以提供研发批和注册批的成本优势，所以 CDMO 业务会是普利未来的一个增长点。虽然新药 CDMO 的周期较长，可能开始做的是临床批，到产品上市之后就会体现出商业化的增量。公司也有已经在进行的项目，比如和美国客户合作的肿瘤药质粒新药的 CDMO，现在客户 II 期还在进行中。与美国客户口服戒烟药项目，这个项目公司从小试接手，到中试，到放大，到注册等公司为客户做了很多的工作。也有为国内公司做 CDMO

的项目，比如一个多肽类新药物的中美双报项目；新冠口服新药的双报项目等。

### 三、公司国内未来业绩的增量来源

国内业务情况：由新的销售总监付总付海浪介绍，他已经在公司工作 17 年，做销售 2 把手 10 年，核心业务全程跟踪参与，所以国内销售业务交接非常顺利。而且公司在销售上也没有进行大张旗鼓的切割，只是在做局部的优化，所以目前销售是向好的。

公司今年在销售的调整上主要是管理优化，比如 1) 公司在 1 季度对渠道库存进行了系统的梳理，渠道库存大概在 1-1.5 个月的水平。2) 应收账款基本调整为国内大的商业公司，与大商业有更好的回款保证，账期是非常健康的。3) 代理商在优化层面，公司只是选择更专业的合作伙伴；4) 公司团队也在优化，管理要走向细节，做节点管理，公司从月管理调整到周管理，对瞬息万变的环境会有更好的适应。从去年 4 季度到今年的 1 季度，公司总监层面的人员就新增了好几个，在不断的优化，精细化，团队的战斗力再上一个台阶。

#### 国内增长来源：

1、获批的新品种，硝普钠注射液，国内在审品种注射用伏立康唑，特利加压素等，这些产品陆续上市，会带来强劲的销售贡献。

2、集采中选品种：1) 注射用阿奇霉素稳定增长；2) 左乙拉西坦注射用浓溶液适应症拓展，从癫痫加用治疗变成癫痫治疗，公司左乙拉西坦注射用浓溶液 2021 年全年在国内占比在 60% 左右的份额。专家对普利这个品种的认可程度超过了原研。3) 依替巴肽注射液在第七批集采目录里，有望中标后实现增长。

3、原有产品升级上市，马来酸曲美布汀干混悬剂全新上市，为销售额带来不小的贡献。双氯芬酸钠肠溶缓释胶囊，独家剂型，独立医保号，止痛疗效快速持久有优势，2022 年还会有不错的增长。

### 四、CDMO 业务未来几年的展望？

CDMO 公司还是想走出差异化的特色，1) 为中国的企业来做中美双报，目前公司也和国内的企业签订了一些订单，基本都是创新药做中美双报的订单。2) 为国外企业做 CDMO，公司安徽普利上来之后，会从原料药开始，做原料药+制剂的一体化的 CDMO。安庆不仅有合成的团队，还有发酵的团队，公司想走出特色的 CDMO 的路线。公司的合成和发酵重点在做的是一些比较难的单元反应。CDMO 公司现在还刚踏入不久，我们会尽量做一些人家做不了，技术难度较高的项目，把 CDMO 建设普利的特色之一。未来的仿制药一定会走向两个方向：1) 与众不同的技术平台，这两三年公司一直在努力，也招了一些博士来做这个事情，今年还会在招；2) 另外一个方向就是做品牌。

### 五、创新药方面公司的情况？

创新药方面公司也想走出普利的特色，有一些特色化的东西。公司在做创新药上的思考很多年了，也一直在思考怎么布局。公司选择了一些特色赛道，目前主要是 2 个方向：

1、造影剂领域的创新，目前一个结合了钆和荧光剂的双模态造影剂进展良好，用于解决手术导航的问题。这一个还是比较新的领域，公司现在进入，有一个先发的优势。造影剂的产品和常规的小分子靶向药、蛋白药等相比，临床作用比较明确，可能不需要做 III 期临床，有了 I、II 期临床数据就可以获批上市。所以拿到临床批件之后，可能 3 年就可以走到临床终点，研发费用也会比其他的创新药要节省很多，可能千万级别就够了。

2、硼中子俘获疗法 BNCT 项目：公司借着和高能所的合作，依托高能所在东莞的中国散裂中子源平台和高能所丰富的含硼化合物研究经验，公司也在北京成立了研究所。公司三个硼药进入正式的临床研究就不远了，这类硼药和造影剂产品一样，是通过“光束”的照射激发药物的物理特性，临床效果上非常容易得到验证，有可能以 50 例以内的 I/II 期临床试验样本数据就可以申报上市申请了，同样的，研发投入也比其小分子化合物或蛋白类药物的新药研究要少一些。

除了这两个重点方向以外，公司在 mRNA 药物上也进行了布局。另外，一个偶然的机，公司和北京工业大学合作做了一个抗新冠病毒的药物，这个药物也是一个纳米递送体系，和公司的技术方向较为一致，所以公司也引进了这个项目。合作后，公司做了很多 CMC 方面的补充研究，对工艺进行了优化、建立了质量控制标准，并进行了多个临床前药效验证，完成了体外和转基因鼠的药效验证工作。目前，项目已经在安庆车间完成了毒理批样品的制备，以临床申报为要求的药代、药理的研究都在同步开展的过程中。

#### **六、安徽普利原料药基地的布局？**

安徽普利原料药基地主要布局了化学合成和生物发酵两块，化学合成上目前主要是三个车间，1 个是小分子化学药，1 个是造影剂还有 1 个是肿瘤药。目前这三个车间进展非常顺利，已经有品种完成注册申报批后提交了美国 FDA 的 DMF 了，今年的原料会有比较大规模的一批产品在中国和美国注册。公司对原料药的目标规划仍旧是全球注册，和做原料制剂一体化。今年安徽普利基地会有一部分产能根据使用节点的时间表陆续的转固，销售额上今年也会有一定的展现。

#### **七、2022 年可转债利息费用有多少？**

2022 年在可转债没有大幅转股的情况下，可转债摊销费用预计有 5300 万。

#### **八、原料药的领域中，公司怎么能够实现技术的不断的优化和迭代？**

公司从原来在海南的 API 车间慢慢走通法规做高端制造，技术方向朝复杂化学合成与生物合成、纯化结合起来，公司也专门成立了一个生物技术研究所，进行合成生物学研究，以发酵的技术手段进行合成用酶、酶制剂、发酵原料药等产品的开发。目前已经有四五个品种具备到安徽普利放大产业化的阶段了，比如说，自主开发的用于一个品种原料合成中的醛酮还原酶，已经支持产品的合成反应进入了放大生产阶段，产酶菌株的发酵效率非常高。

在技术开拓上，今年公司还要继续加大和外部研究机构的合作，引进包括高校前沿的科学技术，进行产业化研究，这一块，我们认为还有很多新技术的突破点可以实现。

在原料药领域，采用发酵技术或结合酶催化+化学合成的模式，能有机会突破性的改变传统化学药的合成路线，这个方向具备较大的潜在竞争优势和商业价值，科技价值也会比较大。

#### **九、怎么看待美国制造业回流的问题？**

从公司和客户的沟通来看，客户还是在一直让公司尽快的批产品，解决供应链的问题，从产业界的角度，并没有观察到仿制药制造业回流的问题。

接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。