

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：2021-03

投资者关系活动类别	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；国海证券 许睿、周超泽；中信证券 王凯旋；中泰资管 周旭驰；中融汇信 文惠霞；中欧瑞博 肖永胜；中加基金 余宇、高爱聪；知恩资本 刘玉恩；招商证券 许菲菲；长信基金 吴晖；长江证券 方程嫣；银河基金 余科苗；兴华基金 徐迅；西部利得 冯皓琪；天安人寿 李勇钢；泰信基金 刘名超；慎知 王宇美；人保资产 韩成盛；前海进化论资产 廖仕超；平安养老 陶歆蔚；农银汇理 凌晨；景泰资管 马犇；交银 朱亦宁、郭斐；华泰资管 蒋苑；华菱津杉投资 张擎柱；华宝 张金涛；红年资产 王聪；恒泰证券自营 胡云川；国信证券 彭思宇；国投瑞银 肖汉山；国金自营 林湃；国海自营 潘海洋；国海资管 秦海燕；国海证券 郝雨哲；光大控股 徐德仁；格林 刘扬；高桐投资 陈群；方正证券 周小刚；东吴基金 毛可君；德邦资管 郝晓倩；德邦资管 杜厚良；大成基金 陈泉龙；大成 孟繁卓；淳厚基金 陈浩；淳厚基金 陈文；翀云投资 俞海海；北京信托 吴洋；中泰证券 祝嘉琦；开源证券 苑建；开源证券 王斌；工银瑞信 李磊；中泰证券 李建；长城基金 马强；海通资管 钱玲玲；中庚基金 郑宁；工银瑞信 李磊；兴华基金 孙远；华创证券 张泉；重阳投资 赵阳；中邮保险 伊思杨；博远基金 谭飞；张学华；雍大为；吴华贵；余汝意
时间	2021年5月28日 20:00-21:00
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
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司的 CDMO 业务是过去两三年来增长较快的业务。请从公司目前订单情况和未来两年资本开支的节奏上，对今年全年以及未来几年的情况进行简单展望。 答：公司的 CDMO 业务已经有较长的发展时间。严格的讲，我们早期是做 CMO 业务，主要是一些客户转移到公司的商业化项目，

这个时间非常长，我们和客户之间也通过非常长的一段时间建立了非常好的信任关系；在过去几年中，我们开始转向 CDMO，既增加了研发力量，包括研发的产能。当然，还包括新的项目不断增加而增加建设的企业的生产产能。过去几年公司 CDMO 业务的增长都是比较快的，今年整体来说，还是延续了这样的发展态势。今年一季度 CDMO 业务大概是 3 亿左右，比去年同期增长了 67%。二季度整个 CDMO 业务依然是增长地较好。从项目数量来看，1-5 月份，活跃项目的数量比去年同期增长了 80%，有 240 多个。新报价的数量有 280 多个，比去年同期增长了 170%。人用药的商业化项目增长了 54%，动保的商业化项目增长了 18%，其他商业化项目增长了 25%，客户在三期的项目增长了 180%，研发的项目增长了 240%。整体项目数量的增长，对未来公司整个发展会是一个非常好的支撑。当然这些项目的来源，除了我们商业化自身能力外，更多的也是来源于我们研发的增强。现在整个 CDMO 研发人员已经达到了 200 多人，而且还在大量的扩招中。到今年 9 月份，预计能接近 250-300 人，而且研发人员数量这几年还在持续的大幅度扩张中。公司在上海新的研发大楼会在今年九月份竣工，也计划在横店造一个新的 CDMO 研发大楼，预计到明年底也可以装修完成，这个研发大楼到时可以容纳 500 人。另外，我们还有计划在今年下半在美国开设一个实验室。总之，整个研发产能的增长，在未来几年也是非常迅速的。这是整个投资的概况。从这块业务的增速看，CDMO 业务应该每年能保持有 30-40% 的增长。当然，季度之间会有不平衡，所以不用过于关注每季度的情况，因为客户订单和装运的时间都不是固定的，会有一些变化调整，所以季度之间会有不平衡，大家看全年的就可以了。所以今年一季度增幅很高，二季度可能增幅稍微少点，但是整体也还是非常可观的。由于离二季度结束还有一个月时间，具体数字不方便透露，但是整个增长应该还是非常不错的。

2、鉴于印度疫情情况，请问公司产品包括抗生素及其他相关产品的出口是否有受到什么影响？

答： Q2 业绩有一些扰动的因素，一是印度的疫情，我们可以先看看去年的情况，去年国内的疫情从春节开始，包括在 2 月到 3 月影响都主要在国内，限制整个发展的主要因素是生产。一方面是员工返工问题，另一方面是运输问题。到二季度，尤其到 3 月中下旬开始，海外疫情开始蔓延，不管是印度还是欧洲，都会有一种恐慌的心理，基于对未来风险的担忧，他们对 API 和中间体都进行了大量采购，所以去年二季度购买的量非常大。到二季度，国内疫情的影响已经产生了，包括抗生素的影响，但经过一个季度国内的去库存，从第三季度开始逐步在恢复，整个恢复程度是非常不错的。印度 API 方面在第三季度去库存，整个第三季度的 API 的量下降很多，第四季度开始逐步恢复，去年整体是这样一个过程。今年的情况稍微有些变化，印度在今年 3 月份的这波疫情超出了所有人预期。但基于去年的情况，他们也不会再像去年那样大量的囤货，整体减少了一些购买。所以今年二季度，印度的购买明显还是比较有选择性的，跟疫情直接相关的品种会相对多一些。但抗生素这块的使用，和封城有很大关系，相对来说还是减少的，但我们相信在一个季度的去库存以后，到下一季度，随着印度疫情的好转，还是会缓解的。另外，欧美发达国家随着疫苗的使用，整体开放的时间也不会太远。尽管疫情还是会有反复，但从中长期来看，对未来整个预期应该还是更乐观的。关于印度疫情对公司影响，我们也做了初步测算，但由于离二季度结束还有一个月，这个数字不一定特别精确。但这块第二季度整个收入比去年同期是增长的。市场担心相对来说是过度了。公司的业务从原料药中间体，到 CDMO 和制剂。相对而言，公司的业务还是具有一定复杂性的，也更有韧性，不会因为某一单一业务改变公司的基本面，所以公司整体的基本面没有任何变化，整个经营情况都是正常的，发展逻辑也没有变化。医药制造业的逻辑就是生态文明建设和健康中国建设这两个核心思想。行业一定会不断集中，中间稍微有扰动因素也属正常，包括汇率的影响也并不是今天才有，我们应该用更强的竞争力和经营能力去克服

这些短期的影响，因为汇率总有升有降，专门去对赌人民币的升值或贬值风险是比较大的，我们还是采取锁汇。

3、请问山东一家企业过去为期两周的环保整治工作对公司经营是否有影响？

答：我们的工厂都在省级开发区，山东两个工厂在不同的开发区，横店是两个省级开发区，安徽也是在省级开发区，4月下旬，昌邑县对一个开发区做了一个开发区的整体环保整治提升，作为开发区的标杆企业，公司当然要支持这项工作，而且我们要做的更好，所以我们也做了很多环保整治方面的工作，特别是VOC这块的提升，为期两周左右。当然目前生产已经基本全面恢复，我们也是开发区第一个恢复的，可能其它中小企业现在都还是非常困难的。公司所有其他工厂都是正常生产的。生态文明建设之后这也会成为常态化。今后一定是更具规模、经济能力和技术能力的公司才能够把这块做得地更好。企业的这种提升对企业接下来和未来的正常生产是非常好的支持和保障。任何一家企业在发展过程中都会面临一些不可避免的情况，好的企业或者能持续发展的企业，一定是更有利的方面远远多于不利的方面。医药企业会面临各种各样的扰动因素，当然也会是一种门槛因素，只要真正把握好有利因素，一定能保持企业长期可持续发展。

4、虽然近期公司股价是有一些波动，但是我们长期非常看好公司在CDMO方面布局，特别是动保类CDMO独特的赛道布局，请介绍下近期产能投建的最新情况，还有动保类CDMO项目进展情况？

答：我们在做一些新的产能建设，还有原有产能的改造，预计在今年9月份会有一个改造后的多功能CDMO车间投入使用。新改造的车间和以前的不太一样，会是单元化的建设，一个车间可能有5-8个单元，意味着可以同时做5-8个产品，这比过去的效率会高很多。更多的一些产能建设预计在明后年陆续投放。多功能的平台，除了这几个以外还有两个大的车间，分别在明年和后年完成。高活车间的建设预计在明年年底完成，该车间有一部分已经被客户

项目承包，另一部分我们在跟一些客户谈一些新的项目。所以整体来说整个 CDMO 产能的建设比现有产能要大很多。这对于未来公司 CDMO 的长期增长是非常有益的。公司现在也在增加自有 API 的产能，本质上，这两块产能是可以互补的，必要的时候我们也能够使用自有 API 或相关中间体产能为 CDMO 服务。今年是非常明显的，例如我们一些客户的紧急项目，在国内，可以快速提供大规模产能的，公司还是很有优势的，公司可以快速满足客户的产能需求。公司动保业务目前都以商业化产品为主，还有部分商业化产品还在验证期，有的项目在今年下半年或是明后年会逐步开始商业化生产。还有一些项目刚刚开始转移。转移的项目数量相对于需要转移的项目数量还是比较有限的，现在才 30 多个，并不算多。当然一些客户的创新药项目，也已经开始和我们合作。几大核心的动保公司，在国内公司应该是他们最重要和最大的合作伙伴。这对我们后面的持续增长是非常重要的。

5、请介绍下公司印度业务情况？

答：公司出口到印度的产品主要以中间体为主。从公司长期战略来讲，我们并没把印度这块的中间体业务看成非常重要的或是长期的战略领域。因为从我们抗生素角度，我们更多的目标是卖 API 或者制剂。我们也在做一些阶段性的工作，因为我们整个 API 的产能还是远远不够的，整个产能还需要大幅扩张。另外，有些国家也考虑可以直接卖制剂，我们的头孢制剂也在不断获批，这是一个整体的长期战略。其实印度对于公司整个业务影响并不是特别的大，销售额上有一些，而利润端更小。其中印度收入有一半是我们自有产品，另外一半是贸易，贸易这块影响比较小，主要还是在抗生素这块稍微大一些。

6、之前的员工持股计划应该是已经到期了，请问今年有没有做股权激励的计划？

答：新激励计划未来我们也会考虑，尤其新加入的员工，特别是新加入的核心干部和核心技术人员都是需要激励的，但具体的时

间点我们还没考虑好。

7、请问公司出口印度产品的毛利率大概是什么水平？

答：印度业务的毛利率是我们所有出口业务中毛利率最低的，每个产品不太一样，我们有披露公司去年整体 API 中间体的平均毛利率为 21.98%，而印度是其中最低的。所以印度业务在利润端的影响是很小的。

8、CDMO 业务中各类占比情况？

答：公司 CDMO 项目是按客户所处阶段分类的，比如商业化项目分人用商业化项目、动保类的商业化项目。临床前、临床一和临床二期我们分类为研发项目，临床三期项目单独列出来。其中又有三类：API、注册中间体和 RSM。但目前来看，在这么多项目数里，RSM 的数量肯定是最多的，然后注册中间体会少一些，最后 API 会更少一些，这也是比较正常的。很多客户刚开始给项目的时候，一定是先给 RSM，后面才会逐步到注册中间体，再逐步到 API。我们公司产能较大，非常适合大规模的 RSM 生产。然后有些客户会先把 RSM 给我们做，然后再过个几年再来做注册中间体，可能最终会到 API。

9、目前 CDMO 三期临床项目来源情况？

答：我们现有客户的三期临床项目有 17 个，其中大约有一半项目是二期就在公司这做的，另一半是客户在其他地方做的一期或二期，然后直接把三期项目转移给公司。

10、请问公司 CDMO 订单中，订单价格是否会随着汇率波动做调整？

答：长期的订单，我们和客户确定的订单价格会与汇率和原材料的价格波动有一个关系，比如汇率波动超过一定幅度，我们会和客户之间有个补偿机制，本身这部分对客户影响是非常小的，客户也能理解，这只是商业上的一种相互尊重。交货时间明确的订单我们也会进行锁汇。

11、今年二季度业绩主要是靠哪些方面的拉动？

答：CDMO 的增长是很明显的，制剂也在增长，相对 API 会少一些。

12、请问抗生素部分在整体原料药中间体板块中的占比，以及除了印度的采购，在国内和其他地区的发货情况？

答：因为抗生素这块我们有中间体、原料药和制剂，整个比例还是不低的。从整体行业来看，特别是规范市场，还是比较稳定的。现在在国内和印度可能会减少一些，也是合理的。但抗生素是一个刚需，减少一些以后，竞争态势也会发生变化，需求端会减少以后供应端也会改变。总之，这块依然是比较大的行业，整体地位不会改变。

13、请问公司今年兽药的量价情况？

答：总体上，兽药今年上半年还是非常不错的。产品价格也维持较好，这和猪的数量增加有很大关系。整体都维持在一个比较合理利润的水平。

14、请问公司准备在美国增设的实验室准备做什么？

答：美国实验室计划还是做小分子的 CDMO 研发服务，一方面是为了和客户保持更近的距离，就目前的国际形势，这样对客户也会更好。但核心的大量的研发，不管在人员或生产还是在中国，美国那边的人不会很多，计划 30-50 人。

15、山东昌邑那边停产环保整治时间虽然不是很长，但可能对客户来说就是交付周期的延长，是否有丢单的情况，还是把交付周期往后延了？

答：那边不承担任何 CDMO 项目，目前全是自有项目，阶段性地客户那边可能会紧张一点，但订单方面不受影响，不存在丢单的问题。

16、请问公司未来 CDMO 业务会侧重在哪方面？

答：CDMO 业务本质上是技术、质量、EHS 和项目管理等的综合服务。对公司来说，人用、兽用我们都会尽力去做好。对于兽用类，因为公司已经建立了一定的优势地位，因为兽用行业几大主要

的客户很集中，而且没有专利悬崖问题，这些项目做的时间都非常长，包括将来都是几十年的考量，所以这块业务我们肯定会把它越做越好。另外，人用药项目，一方面欧美一些客户有很多大的项目过来，第二，中国创新药客户现在也很多，所以这块项目的数量肯定是比兽用项目要多一些，我们也会去做好它。但是它们两者本质的技术是一样的。

17、请问公司 CDMO 项目国内外的收入比例何如？

答：目前，CDMO 业务收入主要来自海外，国内现在收入还是比较少的。公司国内 CDMO 业务是从去年上半年才开始做，有个过程。因为公司的产能优势，所以现在很多客户比较着急的话，还是公司比较能满足他们的需求。所以现在我们的项目还是挺多的，实际上，我们现在是在控制性的选择项目，因为确实产能的建设也需要时间。

18、在锁汇的前提下，人民币升值，是否会影响产品的毛利率？

答：如果不能调整价格，毛利率有可能会降低。但毛利率也不完全和价格有关系，还和产品的成本有关系，包含原材料成本和制造成本。总的来说，在生产过程中，我们总会不断去降低原材料成本和制造成本。所以就某一产品，有时候哪怕价格不变，毛利率上升都有可能。因为技术进步的取得才是真正的能力。我们对所有项目都要求不断保持这种进步。

19、请问左氧氟沙星二季度销售情况？

答：公司左氧氟沙星的集采中标价格相对还是不错的，带量采购整体执行地也非常好。量上肯定也是比当时报的量要高好几倍的。