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：2019-05

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | ☑特定对象调研 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 中国人寿（吴颖、于蕾、李梅、邹心勇、汪洋）；中航基金（徐文）；九泰基金（张羽）；中泰证券（高诚诚、祝嘉琦）；安信基金（池陈森）；诺安基金（唐晨）；湘财基金（徐默凡）；东海基金（赵子淇）；聚鸣投资（王广群）；东吴人寿（崔宁）；光大信托（赵车宇）；平安基金（神爱前、赵吉龙）；交银施罗德（暴晓丽）；海螺创投（吴文博）；银华基金（秦锋）；景顺长城基金（姜雪婷）；中庚基金（郑宁）；金元顺安（刘梦杨）；国开证券（周成娟）；建信基金（孙晟、马牧青）；于翼资产（夏芳芳、张熙）；兴银基金（王天洋）；珠池资产（戴晨乐）；上海玖歌投资（刘文可）；上海云门投资（俞忠华）；六禾投资（陈信余、周山人）；恒泰证券（胡云川）；人保养老（王晓琪）；中信证券（高超）；国联安基金（呼荣权）；通用技术投资（陈佳琦）；途灵资管（白伊贝）；南华基金（许蕾）；国海自营（高振威）；中银基金（李文广）；博时基金（孔令熙）；信诚基金（王岩）；AZ investment（刘伟亭）；山西证券（鲍超）；安盈基金（朱建明）；长江证券（高岳、方程嫣）；中金基金（兰兰）；中银国际（邓周宇、高睿婷）；戊戌基金（胡浩余）、前海人寿（吴伟）；域秀资本（涂翡斐）；长盛基金（张伟光）；上海森锦投资（季亮）；中加基金（温燕）；朴拓投资（石红军）；陆宝投资（杨佳丽）；砥俊资产（崔晓巍）；永安国富（张文平）；新华基金（孙明达）；敦和资管（干瀚宇、叶施）；鑫元基金（林启姜）；富国基金（孙笑悦）；财通自营（叶铮）；中信资本（谢振东）；武汉传奇投资（马宁浩）；旻创资产（刘卉）；海通资产（卢煜、钱玲玲）；中泰资管（周旭驰）；煜德投资（孟晓璐）；长江养老保险（丁志远）；长城基金（梁福睿）；华元恒道资管（杨凡雷）；国金证券（许菲菲）；坚果投资（伟伟）；上海慈阳资管（洪吉吉）；华融证券（周彦希、张科孟）；荣观资产（杜亮）；常安达基金（刘云鹏）五矿证券（梁良）；中融基金（杜伟） |
| **时间** | 2019年11月27日9:30-11:30 |
| **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  副总经理兼原料药事业部总经理 金旻先生  总经理助理兼CDMO事业部总经理 何春先生  总经理助理兼制剂事业部总经理 汤二庆先生  董事会秘书、副总经理 周玉旺先生  董事长助理 韦平平女士  财务总监 张进辉先生 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、请介绍下氟苯尼考和沙坦联苯的情况  答：氟苯尼考公司目前主要做中间体D-酯，只针对特定客户做少部分原料药。去年开始，整个兽药市场受到了非洲猪瘟的影响，但近期因为国家政策的扶持以及整个市场对未来的预计，养殖这块有所恢复，兽药市场恢复也是可预期的。公司的D酯市场本身很大，由于氟苯尼考是兽用抗生素中一个比较大的品种，未来趋势也比较明确，我们也会对原生产线进行连续化、自动化改造，放大产能。  公司目前是沙坦联苯全球最大供应商，该品种去年对公司业绩也是有比较大贡献的，从去年年底开始，公司对该车间进行了连续化改造，即使未来价格回落，公司在该品种上建立的优势已经形成，包括产品上下游客户的相互支撑、现有装置的产能和效率都是公司的优势。  2、请问公司左乙拉西坦未来市场情况  答：这次签订的标期是1年，12个省份约定用量为600万片，公司在今年9月初拿到批件后，9月底就完成了主要省份的挂网，10月初就已经开始形成销售，包括公立医院、民营医院和连锁渠道。左乙拉西坦是全球治疗癫痫的一线用药，副作用小，机理也比较独特，全球API用量大概在1500吨/年以上，相比之下，国内用量是比较少的，和原先的原研制剂价格高有一定关系，因为癫痫相对在低收入人群中发病率更高，之前原研价格在5元/片左右，这次我们的中标价格约在2.4元/片，随着带量采购的药品降价，会释放相当大的一部分需求，所以未来市场还是可期的。  3、请问公司后续申报品种情况  答：公司目前的计划是今年申报5个品种，包括一致性评价和新四类的品种。未来2-3年会保持比今年更快的速度申报，基本会保持在每年申报5-10个。但可能考虑到个别品种的难度，也不会仅仅是数量上越多越好，公司还是要考虑有相对竞争优势的品种。从品种来说，不论是CDMO还是原料药，公司都是全球化的布局，我们的制剂全球化布局会在明年展开，包括欧洲、南美甚至非洲。ANDA和缓控释项目会根据自身竞争优势，以市场为导向，争取一年申报1-2个左右。  4、请问公司后续产品适应症会在什么领域  答：大家关注的是适应症，我们关注的是科室，从制剂的销售渠道来看，因为不同的科室，渠道也不同，比如抗生素，可以是全科用药、儿科用药，也可以是妇科用药，因为有抗生素的布局基础，我们未来的方向会集中在科室，公司已经逐步在儿科和妇科进行布局，包括剂型的补充以及未来也会做一些改良型新药来满足这方面需求。  5、请问公司制剂布局品种如何选择  答：首先我们第一步的布局会是我们自有原料药的品种，包括头孢克肟、头孢地尼以及一些OTC品种，比如伪麻和右美沙芬之类我们本身就有基础的品种，未来还会有一些复方制剂和缓控释品种。  6、请问公司获批的第一个ANDA生产转移情况  答：因为涉及到增加生产场地，需要再做BE,国内大规模商业化生产预计要到2021年下半年。在这之前，因为美国CMO产能比较小的原因，我们会做一些少量的销售。  7、请问公司乌苯美司此次退出医保目录对公司有什么影响  答：根据临床表现，公司乌苯美司效果较好，对于病人的食欲和精神有明显改善作用，这对化疗病人来说是有很大帮助的，而此产品价格原先一年的费用约在7000元左右，医保平均报销60%-70%，退出医保之后一年预计将增加三四千元的费用，价格相对其他肿瘤药物也是较为便宜的，此次退出医保利弊皆有。公司对于此产品目前也在做深入研究，我们也将继续做好本产品。  8、请问公司CDMO 业务规模及人用药兽药占比  答：兽药是公司未来几年CDMO的重要发展方向，比重相较于过去几年增长会较大，目前公司兽药在CDMO销售中占比约40%多，明年预计占比约在50%以上，整个CDMO业务未来几年也会保持较快的持续增长。由于国外客户对供应商可持续供应、质量、技术、EHS等各个方面的要求不断提升，对于公司来说也是一个非常好的发展机会。  9、请问公司CDMO项目各阶段数量大概是多少  答：公司CDMO项目包括在生产在研发的，临床前期约30个，上市专利期内的约15个，上市非专利期内的约45个，其他项目约15个。其中兽药项目约为15个，公司未来也会扩大在临床前和临床期的数量。  10、请问公司产能情况及产能规划  答：公司API和CDMO产能目前都非常紧张，公司明年预计将会有4-5亿投入产能扩张，公司将在横店建立标准CDMO 车间，投入约在8000万左右，4个API车间，其他各厂区都有在新建车间，老的技改优化一直在不断进行，包括羟酸、D酯等生产线的技改，通过在线的优化和局部的改造，将有些步骤改成连续化，产能也会不断得到提升。  11、请问原料药企业近两年来发展较好的原因是什么？公司技术工艺的优势在哪里？  答：近两年来原料药企业表现的都很好，是因为原料药行业的集中度提高，原料药的竞争核心是科技的竞争，公司一直保持在人才和设备上很大的投入，公司还计划投资四千万元建设一个数据检测中心，以后的杂质鉴定、基因毒研究都能自己完成，以及安全实验室之后都要自己完成。公司销售这几年一直都是保持一个稳健的增长，增长幅度虽然并不大，但是竞争力在不断加强，一方面是管理的改善和效率的提升，另一方面，也是由于科技在不断进步，行业在不断集中。未来公司也需要增加品种，维持一个持续的增长。API明年也会保持一个稳健的增长，CDMO因为过去几年的积累，增长空间较大，包括国外客户对公司的认可度，其核心也是可持续的供应和技术上不断的进步。从制造驱动变成科技加制造的双轮驱动，是公司未来追求的目标。制剂业务因为受到乌苯美司的影响，明年的增长幅度可能不会太大，但是接下来几年公司有新的制剂品种开始商业化，制剂销售还是会重新增长。公司对三个板块业务的长期增长都非常有信心。  12、请问公司对原料药和中间体上的战略布局？  答：本质上不管是API还是CDMO，其核心是技术。公司未来不会以中间体为核心，都会转变成原料药，但如果公司只做原料药，竞争力不足，仍然需要做中间体，所以公司在山东的工厂以中间体为主，横店这边的工厂以API为主，这个一体化也包括未来一些制剂的一体化。  13、请问今年省发改委给公司下属家园药业批复了CDMO研发设计服务管理平台试点，这会给未来车间建设和项目投入上带来怎么样的变化？  答： 今年8月份省发改委给公司批了高端制造业和现代服务业深度融合CDMO设计服务平台试点单位，这是对整个CDMO行业比较大的支持，CDMO本质是服务，不是简单的制造，我们提供的是综合性的解决方案。前面提到，我们会建立一个单元化的CDMO车间，可以一个车间多个产品同时进行。公司在CDMO领域有20多年的经验积累，特别在研发方面的投入，在制造效率的提升上也做了很多工作，今后也会再持续不断地投入。  14、请问公司制剂海外的销售布局  目前，我们进出口公司有4-5个人，未来计划海外的制剂销售团队是10-15人，公司自身还是要以研发和制造为核心，因此在海外布局要以寻找合适的销售伙伴为核心，来完成相应产品的注册和布局，目前暂时不会在外海直接建立直营的团队。公司希望和海外当地一些销售公司或是制造销售一体化的公司建立一个稳定的长期合作关系。从品种上看，会有一些成本竞争型，也会有一些毛利较好的高端剂型。   1. 请问乌苯美司未来销售模式   乌苯美司在过去几年因为在医保目录内，都以通用名招标，公司投入会比较谨慎一些，在未来成为自费品种后，我们会加大市场投入，重新梳理品牌，不再是简单的通用名的宣传，而是自有品牌的长期打造。  16、请问安徽普洛公司的情况  安徽普洛目前一个自有产品在生产，还有一个CDMO项目明年会商业化生产，会让安徽普洛减亏。公司目前也在和当地政府做进一步的沟通，争取尽快能上新的项目。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年11月27日 |