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：2020-03

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 田川，中欧基金；陈竹、中信医药；国金证券 许菲菲；张树声，国寿养老；谢峰，中银基金；杨钟男，国泰基金；阮帅,广州金控；戴德舜，上海准锦投资管理有限公司；邹东明，唐山鹏润；曹姗姗，盘京投资；陈军，中银基金；孙笑悦,富国基金；聂世林,安信基金；杨伟,农银汇理基金；李会坤,鑫然投资；陈婧琳,合煦智远基金；徐斌,生命资产；师成平,建信基金；吴来迪,敦和资产；刘洋,海富通基金；彭维熙,汇丰晋信基金；何子为,建信人寿；李明蔚,中银基金；陈淳,兴证资管；黄成扬,泰康资产管理；李平祝,华夏基金；于蕾,国寿养老；周成娟,国开证券；刘迎,东方证券；梁福睿,长城基金；蔡力宇,幻方量化，陈振宇,安信基金；谢莹滢,泉星资产；高远,大家资产；陆海燕,永赢基金；裘倩倩,华安基金；许迟,绿地金融；杨挺,大成基金；白徐健,特能传热科技（中山）有限公司；童卓,睿远基金；郭舒洁,富国基金；涂健,泰康资产管理；高骐,中信期货；刘瑞雯,中信自营；李佳颀,华夏基金；马牧青,建信基金；向秋静,大成基金；Haoming Liu,Quartet Capital；王超,富国基金；翁强,汇添富基金；张金涛,海富通基金；林小聪,国泰基金；余梦珂,华夏基金；张昕,混沌道然资产；徐璐瑶,中建信控股；张贤亮,WT Capital；杨琳,凯读投资；姜恩铸,富国基金；李善欣,工银瑞信基金；暴晓丽,交银施罗德基金；郑宁,中庚基金；饶玉涵,国泰基金；任绍聪,招商基金；李伟勋,东吴人寿；桑翔宇,鹏华基金；郭相博,天弘基金；严定安,鹏扬基金；樊利安,国泰基金；区伟良，华宝基金；郎超,鹏华基金；胡江宾,万丰友方；严志勇,泰康资产管理；蔡云翔,中庚基金；厉叶淼,富国基金；黄向前,尚诚资产；池陈森,安信基金；万定山,观富资产；覃甲,瑞银资管RQFII；王君正,工银瑞信基金；刘志军,国寿安保基金；张媚钗,巨杉资管；谢治宇,兴业全球基金；郭伟,邮储银行；景莹,民生信托；刘盟盟,天弘基金；涂翡斐,域秀资产；王建礼,中欧基金；和玮,银华基金；周思聪,银华基金；刘伟亭,安中投资WFOE；詹成,景顺长城基金；刘潇,中银基金；乔迁,兴业全球基金；陈锦泉,兴业全球基金；杜飞,国海富兰克林基金；楼鸿强,华宝基金；唐晨,诺安基金；马飞,惠通基金；葛晨,博时基金；章晖,南方基金；魏庆国,大成基金；谢杰,汇添富基金；欧阳娟,东方基金；吕泽楠,平安资产；Lu WANG,Janchor Partners Limited；叶施,敦和资产；吴晓雯,中信资管；金宏伟,泰康资产管理；王剑锋,润泽1号；崔莹,华安基金；许智涵,南土资管；陈中雷,中信期货；朱节,光大保德信基金。 |
| **时间** | 2020年3月11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  副总经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  财务总监 张进辉先生  证券事务代表 楼云娜女士 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **首先，由祝总介绍了目前行业状况、公司发展策略和三块业务发展逻辑。**  2019年，整个医药行业延续了过去几年来改革的趋势，核心在于供给侧的改革。“响水事件”以后，国家进一步加强了对安全环保的要求，例如，江苏有很多小的化工企业被陆续关停。仿制药“4+7”的扩围进一步验证了仿制药供给侧改革，在此过程中，制剂原料药一体化企业在集采环境中更加受益。仿制药从过去高营销主导的高毛利模式回归到了制造业本身。国内创新药在国家政策的大力支持下，也如同雨后春笋般出现，而我们的CDMO创新药服务这块也将随之得到进一步的发展，从之前的只为海外客户服务到为全球服务。  公司的发展战略是“做精原料，做强CDMO，做优制剂”。在公司原料药板块上，辛勤耕耘了30年，在安全、环保、质量和技术上都形成了一定的优势和竞争力，目前有六七十个产品在销售，上亿的产品有十多个。在企业发展过程中，我们也在不断提升企业的制造效率。在CDMO业务上，过去以商业化制造为主，研发人员也不多，经过两年多时间，我们从30人的研发队伍成长为接近100人的团队，到今年将继续扩充到近150-200人。随着研发这块的加强，我们也开始承接一些临床前期的项目。过去几年，我们已经初步实现了从起始物料加注册中间体的商业制造模式向研发服务加注册中间体加原料药模式的产业升级。CDMO业务从年报数据来看，增长虽然不大，但是结构性调整是非常大的。我们除了为全球的大公司服务以外，也开始为国内的创新药公司提供服务。公司的仿制药在去年取得了重要成绩，公司第一个ANDA项目获得批准，第一个新四类获批并参加集采中标，正在快速放量当中。公司乌苯美司去年因医保目录调整受很多投资者关注，对于公司来说，乌苯美司在医保内外市场，策略是不同的。在医保内必然会有医保的一些优势，但是在医保外我们会更多关注品牌的竞争。原料药制剂一体化项目我们会继续推进，另外，我们会投入做一些难度比较大的缓控释品种。公司创新药目前还未开始三期临床，还在和CDE沟通过程中。  **提问环节：**  1、请介绍下本次疫情对公司的影响？  答：因为公司订单一直比较饱满，春节期间，生产一线一直保持70%的人员在岗，有2500-3000人一直在工作岗位上。公司针对本次疫情采取了非常迅速的行动，在正月初二，公司随即召开会议成立防控小组，首先加强对一线人员的管控和保护，并马上组织管理骨干和技术人员回归工作岗位。经过2周多时间，公司的在岗人员就已经恢复到90%，到2月底，只有不到1%的人员还没有回来，其中有40人在湖北。在整个疫情过程中，我们的反应是非常迅速的，决策也是非常正确的，在整个浙江乃至整个行业，我们的复工复产工作应该都算是做的比较迅速的。至于整个疫情对生产经营的影响，一开始原材料和货物的物流运输受到了一些影响，但到2月底基本恢复了正常，3月已经完全正常。海外运输中空运影响比较大，但我们90%的产品都是海运，所以基本没什么影响。  2、公司原料药价格是否因疫情而有大的波动？  答：我们作为一家比较有责任心的企业，也不倾向于在这个时候大幅度调整产品价格，因此公司产品价格总体上是比较稳定的。这次我们也向湖北省的医护人员捐献了10万盒乌苯美司胶囊。  3、公司计划在横店建设CDMO车间，原料药车间4个，请问新建产能建设情况？  答：过去几年，公司的CDMO和API的产能一直是比较紧张，所以准备今年开始投入新的产能建设，刚才您提到的是其中一个子公司，其他所有子公司也都在新建产能的过程中间，未来3-4年是新一轮产能投入的阶段。因为原料药产能建设周期比较长，包括审批和环保。我们会分批进行新增产能建设，产能也将逐步释放。  4、请问公司CDMO今年商业化供应情况？  答：前面提到的，过去几年，公司CDMO业务我们做了产业升级，战略调整后，研发开始获得了更多项目。目前有100多个项目在运作，总体上项目储备还是十分丰富的，上海研发队伍也在进一步加强。业务上，CDMO原料药的储备还是比较丰富的，今年有3个项目在商业化供应，另外有六七个项目在转移落地。在三大体系保障下，公司CDMO业务一直都在健康发展。  5、请问公司过去ROE和净利率都比较低是什么原因？  答：主要在于利润的变化。公司过去由于历史原因，是由几个公司发展起来的，管理和战略上并未统一，从17年11月整合开始实现了统一的战略，统一的管理和统一的文化，包括行政人力资源、财务、资金、采购等，效率上也得到了大幅度提高。接下来，随着公司在科技上的不断投入，我们的ROE、ROA都会进一步上升。  6、第四季度收入增速比前三季度低的原因？  答：主要是由于每个季度的CDMO订单并不是平均，是按照客户订单来的。  7、请介绍下公司研发人员情况？  答：CDMO的研发团队主要在上海和横店，上海那边是一个新组建的团队，现在有30人左右，今年计划扩招到80-100人。横店现在有70多人，也会增加到近100人。另外，每个子公司都有一支20-30人左右的技术团队，既对自有API也为CDMO项目服务 。原料药在横店还有一个技术中心，有生物部、化学合成部和工程技术部，大概有70-80人的规模。杭州的研究院是专门为制剂服务的，也有70-80人。整个研发团队加起来有400多人。  8、请问CDMO业务的3个品种审计是否有影响？  答：这三个品种今年开始都已经在商业化销售。FDA审计方面，主要是上市前审计会有影响，常规审计由于本身就可以推迟的，所以并不会有什么影响。上半年我们也不存在上市前审计品种。  9、请问公司安非他酮缓释片产能转移情况？  答：公司本身是这个ANDA的持有人，现在的生产产地在美国，现在我们以增加SITE的方式在做转移，因为是缓控释，需要在新的SITE做完注册批再做BE并申报，我们的目标是今年申报，正常申报后6-8个月批准。  10、请问公司CDMO业务和其他同行业企业竞争优势差别？  答：国内几家CDMO龙头都是做的非常不错的。公司在制造能力上优势会更加明显，另外公司生物发酵和化学合成相结合，生物发酵我们就有2个厂，化学合成有5个厂区，在这方面我们会和他们有差异化。同行业几家龙头企业可能在CDMO研发投入和人员上比我们多，但我们也在增加。总体来说每家企业都有自身优势，我们会考虑的是如何利用自身优势实现差异化竞争。  11、公司原料药中间体中抗生素项目比较多，CDMO订单的承接是否会与之相关联？  答：CDMO项目非抗生素项目也比较多。公司头孢原料药是单独的厂区，在这类产品上优势很明显，如果客户有相关产品，公司肯定是优先被选择的伙伴。除头孢和杀虫类原料药有特殊要求外，其他厂区都是共同的，承接项目类型主要看公司的产能和技术能力。目前CDMO项目已经开始临床前了，以往是以商业化为主。  12、制剂未来的发展方向？  答：公司仿制药未来两个发展方向，一是自身有优势的，原料药制剂一体化的品种，此类品种以后可能会是成本竞争型，我们要利用原料药的优势去做好制剂。另外，公司也在努力做一些高端的仿制药，比如缓控释或是难度较大的品种。公司申报的第一个和第二个ANDA都是缓控释，相对来说难度较大且竞争格局较好。公司目前有16个品种在做一致性评价，其中3个品种已经申报。  13、左乙拉西坦国内原料药的产能，后续价格趋势？  答：左乙拉西坦是一个高度竞争的产品，基本上所有的厂家都有自己的原料药，走的快的能够享受政策红利，之后的价格还是会下降。此产品未来比较的还是原料药的竞争力，而价格也取决于集采的进度和参与厂家的数量。公司左乙拉西坦片0.5g规格的目前也已在销售，因为还没开始集采，放量相对会慢一些。  14、公司2019年传统的中间体和原料药增长较快，其中是否以头孢类为主体？这些产品2019年量和价格的增长是否也有优势？未来增长是否只能靠量的增长？  答：公司2019年抗生素类价格比较稳定增幅不大，主要还是靠产能的提升。非抗生素类产品，受响水事件影响的一些品种，价格涨幅还是较大的，比如沙坦系列。从长期来看，公司的策略是增加产能，包括老的产品和新的产品。此外，公司兽药板块在19年受到猪瘟影响有所下降，此后随着猪瘟的缓解，量也会恢复增长。公司整个中间体原料药在未来两年的增速不会很大，而后，随着新产能的投入使用，增速可能会更快一些。  15、原料药将来新增产能会投入在哪些领域？  答：原料药竞争的本质是技术，并不局限于领域，最重要的是公司的技术平台是否能把产品做得有竞争力，产能规模、技术、成本是否都具有优势。  16、公司头孢侧链会进行扩产吗？  答：头孢系列不管是侧链还是母核都有类似的技术，在这方面公司会大幅提升产能。而新的产能的提升也不仅是简单重复的提升，而是做更高效的、更低成本的改进，包括利用更新的技术，自动化、连续化等技术做效率的提升。  17、公司毛利率提升原因？制剂收入相对18年有所下降，乌苯美司全年销售情况？  答：公司砍掉了低毛利品种，高毛利品种在增长。公司制剂业务实际上的是增长的，而下降的主要原因在于公司2018年制剂的销售还包括药材公司8000万的销售额，剔除后制剂业务是增长的。乌苯美司全年增长约在10%。  18、过去两年经营性现金流表现比净利润好的原因？折旧政策上是否有变化？  答：应付账款增加是主要是因为业务在增加，公司整体竞争力和议价能力在增强。公司折旧政策一直没有变，资本化的投入最近几年还是比较谨慎，公司近几年内部研发投入基本上也是费用化处理。  19、公司管理层经验情况?  答：董事长祝方猛先生，1997年浙大研究生毕业加入公司，在公司工作23年，从外贸业务员开始走入管理岗位。总经理徐新良先生，1992年中科大化学系本科毕业，毕业后加入公司，一直从技术员、车间主任、研发等各岗位走上管理岗位。原料药事业部总经理金旻先生，1994年北航毕业，加入公司后从原料药销售管理岗位一直走向现在的综合管理岗位，在公司工作也有26年工作经历。CDMO事业部总经理何春先生，毕业于浙江工业大学，1998年加入公司，中欧EMBA就读中，也是从基层技术、生产、环保岗位逐步走上综合岗位。制剂事业部总经理汤二庆先生，从美国密苏里大学硕士毕业后在施贵宝工作，2009年加入公司一直到现在。  公司管理层在职时间都较长，也较为稳定。未整合前，分别都在公司的不同板块工作，2014年局部整合后形成的团队管理了三分之二的业务，此后，一直到2017年底开始全部整合完成，形成现在的管理团队。  20、公司研发费用具体的投资领域？研发人员背景？  答：公司2019年增加研发投入9000万左右，其中3000-4000万左右是人员的费用，一是人员的增加，二是研发系统收入水平的提高。其他部分是因为折旧和项目的增加。公司目前所有的研发人员约为400人，其中36位博士和近100位硕士。  21、未来2-3年产能提升CDMO和原料药业务的新增产能的占比？  答：公司此次产能提升中有部分产能是专门为CDMO做的，部分是为API做的，但API部分产能之后也有可能用于CDMO的产品，这取决于技术的适应性，并不是绝对的，比例上来说API产能可能扩得会更多。CDMO业务目前收入占比只有10%左右。  22、年报中进出口利润变动的原因？  答：报表上各个子公司只体现了法人单位的单体报表，进出口没有进一步合并孙公司的收入和利润，合并后实际上是增加的。  23、2019年应付账款和应付票据大幅增加的原因？  答：应付账款大幅度增加，主要是设备和原材料采购，业务增长带来采购量的增加。此外，公司规模扩大，行业地位不断提升，对供应链的管理也在增强，导致公司账期有所拉长。  应付票据大幅度增长，主要是从资本运作的角度，公司经营性现金流比较好，短期借款由期初的6亿多减少至期末的5000万，适当增加了承兑汇票，减少了公司的财务成本。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |