

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：2023-03

| 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 | 广发医药（罗佳荣、方程嫣）；中邮证券（周豫）；中银国际证券（陈乐天）；中信证券（郭羽）；中信证券（朱家成、王凯旋、韩世通、王郑洋）；中信建投（吴县名）；中泰证券（上海）资管（周旭驰）；中泰证券（李建、祝嘉琦）；中金（吴婉桦）；中加基金（高爱聪）；中国人寿（王晓娟）；中国人保（吴锋、赵晶）；中庚基金（谢允昌）；浙商医药（孙建、毛雅婷）；浙江纳轩资管（丁帅）；招商证券（邱捷铭）；招商医药（许菲菲、黄萍实）；招商国际（黄本晨）；长江养老保险（叶小桃）；长城基金（龙宇飞）；长城财富资产（胡纪元）；远信（珠海）私募（赵巍华、叶铮）；圆信永丰基（范妍）；涌德瑞烜（青岛）私募（于淼）；永赢基金管理有限公司（黄子川、张晓榕）；银河基金（石磊、韩晶）；野村资管（张熙）；阳光资产（杨伦）；亚太财产（王婷）；兴证医药（黄翰漾）；兴证全球基金（谢长雁、程剑）；兴银基金（蔡国亮）；兴华基金（徐迅）；信达资产（阮帅）；信达证券（王晓博、何沁宇）；信达澳亚基金（李点典、李东升）；湘财基金（张泉）；相聚资本（邓巧）；西藏源乘投资（刘小瑛）；万和证券（许俊武）；天治基金（王娟）；天弘基金（郭相博、王斌、刘盟盟）；泰信基金（李俊江）；泰康资产（马步云、王晓锋、王建军）；慎知（高岳）；深圳正圆投资（黄志豪）；深圳市凯丰投资（薛良辰、裴彦春）；深圳观序投资（洪露）；深圳富达（葛依妮）；申万医药（王道）；申万宏源（黄梦婷）；上汽顾臻（沈怡雯）；上海证券（尤靖宜、邓周宇）；上海域秀资产（刘云鹏）；上海易正朗（傅晨皓）；上海新方程（甄艺田）；上海禧弘私募（杨莹）；上海同彝（童驯）；上海世诚投资（姚文峰）；上海尚雅投资（成佩剑）；上海山楂树甄琢（陈静）；上海朴信投资（朱冰兵）；上海盘京投资（曹姗姗）；上海名禹资产（王友红）；上海留仁资产（吴凡）；上海合道资产（江鹏）；上海高毅资产（万明亮）；上海东方证券（徐宏）； |

上海翀云私募（李立恒）；上海步耘投资（董醒华）；沙钢投资（叶侃）；三亚鸿盛资产（俞海海）；融通基金（杨有为）；青骊投资（罗晓梅）；青岛澄明资产（马霄汉）；前海开源基金（刘翔）；千合资本（蒋仕卿）；鹏扬基金（王雪刚）；诺安基金（吴昊）；纽富斯投资（杨雪香）；南银理财（钱晟）；南方基金（陈哲、孙鲁闽、王峥娇）；民生证券（孙怡）；民生通惠资产（肖艳华）；开源证券（汪晋、余汝意）；君和资本（祝晨宇）；景顺长城基金（陈婧琳）；金鹰基金（王喆）；金信基金（黄飙）；江苏瑞华投资（王谟强）；建信养老金（李平祝、王新艳、李平祝）；建信信托（余雷）；嘉实基金（刘爽）；嘉实基金（苗慧军）；吉富创业投资（陈剑锋）；华夏久盈资产（张伟光）；华夏基金（胥梦缘）；华西证券（徐顺利）；华西基金（刘佳妍）；华福证券（孔令强）；华福证券（魏征宇）；华创资管（王港、田山川）；华创证券（胡健东）；华宝信托（王鹏飞）；华安基金（裘倩倩）；湖南湘投私募（叶顶）；红土创新（杨一、栾小明）；恒越基金（王晓明）；恒大人寿（水向东）；杭州汇升投资（张攀）；海通创新证券（刘杰）；国信证券（凌珑）；国新自营（秦墅隆）；国新证券（李凡修）；国泰基金（任一林）；国融基金（彭双宇）；广州玄甲私募基金（林佳义）；光大证券（陈峰、刘勇、肖意生）；光大保德信（林晓枫、高睿婷）；观富（北京）资产（唐天）；工银瑞信（李乾宁）工银安盛（劳亭嘉）；歌斐诺宝（上海）资产（沈芑泽）；富达（Lizheng Zhu）；佛山市东盈（皮熙龙）；方正证券（唐爱金）；广发研究中心（赵靛、孔令岩、田鑫）；敦和资产（叶施）；东亚前海（孙洁玲）；东兴基金（马成骥）；东吴证券（徐梓煜）；东吴证券（周新明、李倩）；东方证券（刘迎）；德邦证券（郝晓婧）；德邦基金（揭诗琪）；淡水泉（张汀）；财通证券资产（冯雪云）；财通基金（张胤）；财富证券（何晨）；渤海汇金（纪钢）；博裕资本（周子谦）；彬元（邱同洲）；北京挚盟资本（孙向忠）；北京源乐晟资产（王孜博）；北京神农投资（王栋）；安信基金管理（孙凌昊、方瑾、池陈森）；阿杏投资（翁雨晴）；璞林资本（赵赛娟）；Schroders（Peter Yuan）；POINT72 ASSOCIATES, LLC（Dylan Chu）；MassAve Global（周伊莎）；Manulife（Emily 廖）；infini（胡昊）；hbm（郭牧青）；Haitong International AM（HK）（王佩）；GL Capital（江泽佑）；瀚亚投资（徐翔）；中国守正基金（刘焕彬）；贝莱德资产管理（秦瑶函）

| | |
|---------------|---|
| 时间 | 2023 年 4 月 18 日 19:00-20:00 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 副总经理、CDMO 事业部总经理 蔡磊先生 副总经理、董事会秘书 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>一季报情况介绍：</p> <p>2023 年一季度，同比 2022 年，疫情、原材料成本、物流运输费用等不利因素减弱，国内外经济环境逐渐向好，公司不管是销售端、成本端还是毛利率方面都得到了明显改善。随着公司研发、制造等综合竞争能力的不断提升，产品结构、客户结构的进一步优化，叠加春季流感多发，抗感染类相关品种的需求加大、销量增加，公司一季度三大业务均实现较快增长。公司 2023 年一季度共实现营业收入 30.86 亿元，同比增长 46.83%，实现归母净利润 2.39 亿元，同比增长 57.35%，实现扣非净利润 2.34 亿元，同比增长 71.90%，研发费用 2.02 亿元，同比增长 42.15%，研发费用率达 6.55%。一季度营业收入创公司单季度历史新高。</p> <p>三项业务方面，原料药板块实现营收 22.29 亿元，同比增长 43.26%，毛利率 20.70%，同比增长 1.3 个百分点；CDMO 板块实现营收 5.72 亿元，同比增长 90.25%，毛利率 43.50%，同比增长 0.46 个百分点；制剂板块实现营收 2.85 亿元，同比增长 16.19%，毛利率 53.55%，同比增长 0.44 个百分点。</p> <p>随着公司先进产能建设的持续推进，三大技术平台和支持平台的不断完善，研发能力、制造能力和运行效率的进一步提升，公司承接订单的能力将不断增强，预计公司 2023 年整体经营情况会好于去年，三项业务将保持持续增长态势，其中，原料药业务稳健增长，CDMO 业务快速增长，制剂业务较快增长。</p> <p>Q&A 环节</p> <p>Q1：一季度 API 毛利率提升明显，改善原因有哪些？未来</p> |

预期如何？

A: 主要因为成本端和需求端两方面都有改善，一方面今年一季度原材料价格较去年同期有所下降，产品结构和客户结构进一步优化，公司运营效率也不断提升；另一方面疫情后四类药品恢复正常销售，叠加春季流感多发，抗感染类产品需求旺盛，销量增加，同时其他产品的订单也在增加，致使一季度 API 毛利率明显改善。毛利率受影响因素较多，如果外部因素没有重大不利因素影响，预计毛利率将继续改善。

Q2: CDMO 收入增速和毛利率明显提升，订单和客户需求情况如何？

A: 医药行业是个朝阳产业，人们对生命健康的要求不断提升，还有许多未被满足的医疗需求。从去年 6 月份，我们就出国拜访客户，看到的是医药市场的欣欣向荣。欧洲和美国有许多的小型创新企业创新能力十分强劲，他们聚焦在靶点的发现和临床的研究上，其他的业务主要是采用外包方式。

今年一季度，公司运营项目数 550 个，同比增长 48%；临床三期项目数 48 个，同比增长 50%；研发期项目数 315 个，同比增长 80%；API 数量 61 个，同比增长 50%；整体订单十分充足。

Q3: 三个技术平台的建设在持续推进，请问未来研发费用规划和展望？

A: CDMO 方面，研发人员到 2025 年预计将达到 1000 人，波士顿研发中心预计将于今年三季度投用；未来 CDMO 的研发费用增速预计将保持在每年增长 30%-40%。

Q4: 请问 2023-2025 年公司资本开支和产能扩张情况？

A: 近三年的资本开支主要还是集中在研发创新能力提升

和先进产能项目建设上，今年公司第一个高活车间将投入使用，目前客户需求已经非常高；一个大规模的柔性车间也将投用，最高可同步运行 18 个项目；后续，还有多个动保和人用药项目将陆续建成投用。

Q5：请问今年即将获批的原料药和制剂品种有多少个？

A：原料药方面，今年预计将递交 DMF 文件的品种有 3-5 个，获批 3-5 个；制剂方面，目前公司仿制药研发管线里有 40 多个品种，今年预计将申报 6-8 个，获批 3-4 个。

Q6：请问未来几年各项业务收入的占比目标？

A：具体的业务收入占比与未来各项业务增长情况动态变化，按三项业务增长速度来讲，API 业务将保持稳健增长，CDMO 业务将保持快速增长，制剂业务将保持较快的增长。

Q7：请问公司 API 业务上游成本中，化工原料主要有哪些？占比是多少？

A：您好，具体到细分的原材料品种和成本，不便于分享，谢谢。

Q8：请问一季度存货减值的原因？

A：主要因为一季度部分存货价格下降等因素，公司按照谨慎性的管理原则，组织了减值测试，计提了存货跌价准备；计提的减值额占存货比例较低。

Q9：请对兽药主要产品的量价做一下展望？

A：兽药市场主要受供求关系的影响，兽药产品的景气度不完全相同。其中宠物用药业务增长稳定，而经济类兽药具有周期性，目前处于低谷，市场较为低迷，未来随着竞争延续和

时间推移，逐渐会走出低谷。

Q10: 请问人用药抗生素药品需求量？

A: 人用药抗生素从疫情放开后需求明显增加，叠加春季流感等因素影响，一季度抗生素增幅较为明显，后期随着各方面影响因素的减弱，需求会逐渐回到疫情前的正常水平。

Q11: 请问公司是否考虑进行海外产能收购？

A: 从客户需求及目前地缘政治因素看，海外设立 SITE 是较好的，但这并不是必须项；目前公司在美国波士顿已有一个研发中心，已有客户签署订单，还在欧洲设立了办公室。此外，公司也会根据需求考虑合适的标的，但还没有具体的时间计划。

Q12: 请问公司制剂品种、中药品种的布局？

A: 公司制剂品种以化药为主，抗生素类、心血管类、精神类都是主要布局方向；另外，公司也有一些中药品种，但是体量还不是很大，近年来，公司确立了“多品种”的制剂业务发展策略，目前正在着力将独家产品治伤软膏打造成中药重点大品种。

Q13: 请问公司之后是否有融资计划？

A: 融资需考虑融资成本和资金投向的问题，公司目前暂无考虑从资本市场再融资计划。未来几年，随着整体资本开支的规模逐渐减少，加上每年创造的利润，并通过加强资金管理、提升资金使用效率，基本可以满足资金需求。

Q14: 请问公司二、三季度毛利率是否还有持续上行的空间？

A:随着公司生产规模、技术能力等方面的逐步提升,公司预计总体毛利率将继续改善。

Q15: 请问国际环境是否会影响客户需求?

A: 地缘政治是当下的热点问题,但从 CDMO 市场端来看,需求只增不减。公司 CDMO 客户有三类:一类是国外的 biotech 公司,绝大部分都没有商业化生产能力,主要依靠外包,这些客户几乎不会考虑政治因素。一类是国外的 bigpharma,他们会有部分担忧,但这些客户与公司都建立了长期稳定的合作关系,而且他们也不想自己投资建产能,所以基本不会对业务造成影响。还有一类就是国内的创新药企,客户需求增长迅速,完全不受国际环境影响。

Q16: 请问公司前期与先声药业合作的产品在一季度是否有收入贡献? 后续的预期如何?

A: 在一季度有一定贡献,但比例不高。后期是否能够持续带来贡献,取决于疫情的变化和政府的措施。

Q17: 请问公司 CDMO 业务增速国内外对比? 公司 CDMO 业务有何竞争优势?

A: 公司 CDMO 业务国内外的增速差不多,但是国内业务的占比在提升。

一方面,M 端(制造端)强大的能力一直是普洛 CDMO 业务最大的优势,公司有更灵活的生产条件,能够根据客户的需求实现快速的供应和产能放大;另一方面,公司的 D 端(研发端)能力也在快速提升,包括技术平台和支持平台的建立,以及在美国波士顿的 PROTAC 平台等,可为客户提供高活、ADC、linker 等各类产品服务,已具备一站式研发生产服务能力,快速缩短了与 CDMO 龙头企业的距离。此外,我们具有优秀的

国际化 BD 团队，并不断在美国波士顿、欧洲等地建立本土 BD 队伍，更好地服务于全球客户。

Q18: 请问扣除先声项目，一季度 CDMO 业务增长情况？
CDMO 业务未来几个季度的预计增长情况？

A: 扣除先声项目，增长在 30%-50%；CDMO 业务不好以季度来预计，全年预计增幅在 20%-40%（不含新冠项目）。

Q19: 请问公司研发投入的业务方向和比例？

A: 公司当前三项业务的研发投入大致是：CDMO 业务占 50% 左右，API 占 30%，制剂占 20%。