

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：2023-04

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	招商证券（许菲菲、侯彪）；中信证券（陈竹、韩世通、张恒楠、王凯旋）；中泰证券研究所（李建、祝嘉琦）；国信证券（彭思宇、高岳昂）；浙商证券（孙建、毛雅婷）；上海翀云私募基金管理有限公司（俞海海）；上汽顾臻（上海）资产管理有限公司（沈怡雯）；上海原点资产管理有限公司（张亚辉）；上海勤辰私募基金管理合伙企业（有限合伙）（崔莹）；上海域秀资产管理有限公司（刘云鹏）；上海小鳄资产管理有限公司（王睦恺）；上海庶达资产管理有限公司（温龙军）；上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）（师成平）；上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）（高岳）；上海易正朗投资管理有限公司（傅晨皓）；上海晨燕资产管理中心（有限合伙）（邱诗）；上海泾溪投资管理合伙企业（有限合伙）（狄晓锋）；上海睿亿投资发展中心（有限合伙）（许锋）；上海禧弘资产管理有限公司一禧弘医药创新3号私募证券投资基金（杨莹）；广发证券（方程嫣、田鑫）；上海运舟私募基金管理有限公司（王岩）；上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）（万明亮）；中意资产管理有限责任公司（马保良）；国金证券股份有限公司（刘诗佳、乔波耀、王超）；中信保诚基金管理有限公司（陈爽）；中信建投证券股份有限公司（刘岚）；中意资产管理有限责任公司（马成骥）；上海运舟私募基金管理有限公司（周应波）；中融国际信托有限公司（王彦）；中融基金管理有限公司（吴刚）；兴业基金管理有限公司（杨世进、谢长雁、高圣、高观朋、戴心）；北京成泉资本管理有限公司（王海斌）；北京润达盛安投资管理有限公司（胡健东）；北京琮碧秋实私募基金管理有限公司（刘丹）；华夏基金管理有限公司（王泽实、胥梦缘）；华宝基

金管理有限公司（卢毅、易镜明、黄炎）；华润深国投信托有限公司（熊伟）；南方基金管理股份有限公司（孙鲁闽、陈哲）；同泰基金管理有限公司（刘佳妍）；国寿安保基金管理有限公司（刘志军）；国泰基金管理有限公司（任一林）；国海富兰克林基金管理有限公司（刘牧）；国联安基金管理有限公司（赵子淇）；圆信永丰基金管理有限公司（范妍）；富安达基金管理有限公司（李守峰）；广东省粤科金融集团有限公司（龙华明）；建信基金管理有限责任公司（马牧青）；循远资产管理（上海）有限公司（覃婷）；吴泽致远（北京）投资管理有限公司（秦少川）；泰康资产管理有限责任公司（颜媛、王建军、王晓锋、蒋绍垟、马步云）；浙商基金管理有限公司（王斌、白玉）；浙江墨钜资产管理有限公司（储凡）；浙江龙航资产管理有限公司—龙航东方一号私募证券投资基金（姚文峰）；海南时代共赢私募基金管理合伙企业（有限合伙）（朱欢祥）；海富通基金管理有限公司（刘洋）；深圳市凯丰投资管理有限公司（裴彦春）；海南进化论私募基金管理有限公司（廖仕超）；深圳市津渡资产管理有限公司（张永波）；深圳市红筹投资有限公司（李晨光）；广东正圆私募基金管理有限公司（元辰）；深圳纽富斯投资管理有限公司（杨雪香）；淳厚基金管理有限公司（陈文）；嘉御基金（包夏茜）；精砚私募基金管理(广东)有限公司（林彦宏）；紫金财产保险股份有限公司（吕国启）；融通基金管理有限公司（刘曦阳）；湖南源乘私募基金管理有限公司（何宗寰）；财通基金管理有限公司（张胤）；重阳投资（钱新华）；金鹰基金管理有限公司（王喆）；鑫元基金管理有限公司（彭子横）；银华基金管理股份有限公司（岳梅梅）；银河基金管理有限公司（韩晶）；长信基金管理有限责任公司（李宇）；鹏扬基金管理有限公司（王雪刚）；PinPOINT Group 保银投资（卢聪）；太平养老保险股份有限公司（张翼）；国泰基金管理有限公司（邱晓旭）；上海勤远私募基金管理中心（有限合伙）（徐曼）；上海恒复投资管理有限公司（徐浩）；上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）（余海丰）；上海榜样投资管理有限公司（吴限峰）；上海高毅资产管理合伙企业

(有限合伙) (胡储辉); 中国人保资产管理有限公司 (吴锋); 中国人保资产管理有限公司 (田垒); 中欧基金管理有限公司 (余科苗); 亚太财产保险有限公司 (高爱聪); 人保投资控股有限公司 (赵晶); 上海勤远私募基金管理中心 (有限合伙) (徐旌杰); 南银理财有限责任公司 (张一帆); 国华兴益保险资产管理有限公司 (范佳锴); 上海国赞私募基金管理合伙企业 (有限合伙) (郭玉磊); 广州玄甲私募基金管理有限公司 (林佳义); 广东惠正私募基金管理有限公司 (潘峰); 长城基金管理有限公司 (龙宇飞); 阳光资产管理股份有限公司 (赵孟甲); 上海人寿保险股份有限公司 (方军平); 海南恒立私募基金管理有限公司 (马彝); 深圳市红筹投资有限公司 (胡冰); 国融证券股份有限公司 (赵小小); 盛世景资产管理集团股份有限公司 (田春燕); 相聚资本管理有限公司 (邓巧); 融通基金管理有限公司 (余思慧、杨有为); 西南证券股份有限公司 (杨天笑); 财通证券资产管理有限公司 (易小金); 上海重阳投资管理股份有限公司 (方溢涵); 阳光资产管理股份有限公司 (杨伦); 鹏扬基金管理有限公司 (曹敏); 华夏未来资本管理有限公司 (唐勇); 博时基金管理有限公司 (张之瑞); 南华基金管理有限公司 (徐顺利); 圆信永丰基金管理有限公司 (方瑾); 上海东方证券资产管理有限公司 (徐宏); 上海明河投资管理有限公司 (张桥石); 上海歌斐资产管理有限公司 (沈芑泽); 上海盘京投资管理中心 (有限合伙) (曹姗姗); 上海睿扬投资管理有限公司 (张倬颖); 上海高毅资产管理合伙企业 (有限合伙) (罗鸣); 中融汇信期货有限公司 (文惠霞); 亚太财产保险有限公司 (王婷); 北京源峰私募基金管理合伙企业 (有限合伙) (耿华); 北京金百镛投资管理有限公司 (马学进); 国联安基金管理有限公司 (呼荣权); 国都证券股份有限公司 (姚巍); 平安资产管理有限责任公司 (俞冰、孙峥); 建信养老金管理有限责任公司 (李平祝); 招商总部\_研究发展中心\_战略研究部 (肖笑园); Morgan Stanley Michael Min; 进门财经 (吴婧雯); Fidelity (朱立峥); Oasis Eva Chen; hbm (郭牧青); 上海峰境基金 (魏磊); 东吴证券 (徐梓

	<p>煜)；中加基金(高爱聪)；中国守正基金(刘焕彬)；中泰资管(周旭驰)；中银资管(张岩松、李明蔚)；华宝基金(李慧勇)；华泰证券股份有限公司(李奕玮)；博道基金(邓韵阳)；国任财产保险有限公司(李文瀚)；坚果基金(盖伟伟；恒宇天泽；广发证券(方程嫣、田鑫、郭双元)；毅恒控股有限公司；广发证券(方程嫣、田鑫、权辰昕)；沅京资本管理(北京)有限公司(李正强)；涌津投资(傅逞强)；淡水泉(吴竟尧、朱彬)；第一北京基金(吴亦晴)；金元顺安基金管理有限公司(张预立)；五矿证券(吴秋如)；太平洋证券(周豫、张崑)；富达基金(Yuanlin Lang - Fidelity；杭银理财(王哲)；磐厚蔚然(上海)私募基金管理有限公司(邹成)；高毅(岳圆)；Fountain Nate Deng；杭州优益增投资管理有限公司(刘敏)；杭州凯昇投资管理有限公司(杨一腾)；汇升(熊文说)；沙钢投资(叶侃)；浙商自营(安福廷)；兴业证券(翁雨晴)；西部证券(徐子悦、李梦园)；财通证券(张文录、邢卓、邹一瑜)；进化论资产(陈茜茜)；进门财经(会议助理-吴婧雯)；野村证券资管部(张熙)；金鹰基金(夏炎)；钦沐资产(应正州)；银河证券(孙怡)；青榕资产(唐明)；首创证券(王斌)；AIHC(沈亦卿)；Lazard Asset Management(奚哲渔)；Sage Partners(吴娜)；上海玖鹏资产管理中心(有限合伙)(陆漫漫)；上海证券(尤靖宜)；东吴证券(俞昊岚)；中金医药(韦力心、吴婉桦；张璘、杨钟男)；丰琰(王浩宇)；众安保险(冯航)；信泰人寿(云响)；信达证券(唐爱金、郑丽娟)；光保(高睿婷)；光大证券(曹聪聪)；兴银基金(程苏恒)；凯丰投资(薛良辰)；华安证券(刘洪飞)；华福资管(孔令强)；国新证券(秦墅隆)；国泰君安证券(吴晗)；国海证券资管(秦海燕)；奥升投资(王淑蓉)；富国(刘锡源)；工银安盛(劳亭嘉)；平安证券(藏文清)；开源证券(余汝意、汪晋)；彤源(苑建)；慧琛资产(周领)</p>
时间	2023年8月15日 20:00-21:00
地点	公司会议室

<p><b>上市公司接待人员姓名</b></p>	<p>董事长 祝方猛先生          董事会秘书、副总经理 周玉旺先生          财务总监 张进辉先生</p>
<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p>公司上半年经营情况介绍：</p> <p>上半年整个医药行业外围环境受到地缘政治、行业内卷和行业政策性因素影响，整个行业都面临一些压力。普洛药业一直正视压力，努力把持续增长作为工作方向和经营目标，今年上半年取得了非常不错的成绩。半年度的经营业绩创历史新高，实现营收 59.5 亿元，净利润 6.01 亿元；同时，二季度销售收入和去年基本持平，净利润也创造了单季度历史新高，达到了 3.62 亿元。其中，原料药板块，营收达到 42 亿元，同比增长 18.5%；毛利 7.78 亿元，同比增长 25.41%；毛利率 18.52%，也增加了一个多百分点，整体盈利质量有所提高。CDMO 板块营收 11.39 亿元，同比增长 23.7%，毛利 5.1 亿元，同比大幅增长 34.55%，毛利率 44.77%；总毛利明显增加，全年有可能会超越 API 业务。制剂板块营收 5.74 亿元，同比增长 17.8%，毛利 2.89 亿元，同比增长 14.29%，毛利率 50.38%。</p> <p>整体来讲，原材料价格下降对公司盈利能力有所帮助，去年同期原材料大幅上涨吞噬了较多的利润，今年实现了合理回归。行业产能扩张带来的供求关系转换，使得部分原料药中间体产品价格下降；汇率对于出口竞争力来讲还是有帮助的，但在财务上体现不会太大，我们业务订单 70%是锁汇的，整体来看，影响不大。</p> <p>上半年，研发费用 3.5 亿元，研发投入是 3.1 亿元，主要基于谨慎性原则，公司把部分资本化的研发投入转为了费用。截至目前，研发人员共有 1330 人。</p> <p>CDMO 项目增长情况，公司报价项目 484 个。进行中项目 610 个，同比增长 51%，其中，商业化阶段项目 247 个，同比增长 18%，包括人用药项目 171 个，兽药项目 43 个，其他项目 33 个；研发阶段项目 363 个，同比增长 79%。API 项目总共</p>

69 个，同比增长 25%；其中 17 个已经进入生产商业化，8 个正在验证阶段，还有 44 个 API 项目处于研发阶段。

CDMO 业务方面，公司一直努力拓展四个层级的客户。首先是 bigpharma，人用药方面主要是 RSM 和注册中间体，动保主要是 API，这两块业务都在稳步增长；然后，是国内的 biotech 公司，普洛的研发能力大幅增强后，与国内客户业务增长非常明显，签订保密协议的已经有 260 多家，二供 API 和 NDA、一供 API 的业务增长都非常迅速。还有，就是欧洲和美国的 CDMO 公司，这些很多是在地缘政治中受益的，现在他们依然会选择与我们合作，可以更好地降低他们的成本，由我们提供 RSM 和注册中间体，这块业务增长也比较快。最后是美国的 biotech 公司，现在公司已经有能力为他们提供服务，这块业务未来增长潜力很大。

公司三个技术平台都在不断完善，对各项业务起到了重要的支持作用；比如合成生物学及酶催化，很多新项目都在大量应用；流体化学建了三条生产线。另外我们还在着重建立三个技术方向，包括 PROTAC、ADC 和多肽；ADC 主要是 Payload 和 linker 这方面，上半年我们高活车间已经投入使用，所以这方面已经在进行中；多肽主要是小肽、保护氨基酸和侧链，现在已经在为客户提供小数量服务。

API 方面，实际上还是以成本为王，我们一直强调工艺技术的持续改进和运营效率的持续提升。主要反映出来的是“334”的原则，工艺本身的原料成本占到 40%左右，制造成本占到 30%，毛利占 30%。下一步的策略是大幅增加 API 的 DMF 数量，3-5 年内增加 30-50 个。制剂方面，我们第一个制剂 FDA 审计已经在七月份零缺陷通过，正处于大幅增长 ANDA 的阶段；包括挖掘潜力品种，比如中药的独家品种治伤软膏，通过两年时间实现新的增长。另外，制剂的 CDMO 方面，也开始和国际知名大公司开展 OTC 的 CMO 生产，这个业务可以延续非常长的

时间。

固定资产投资方面，上半年完成四个亿左右；横店 CDMO 研发中心八月底投用，两个新的 API 车间预计四季度投用，制剂车间的扩产已完成。下一步，新的制剂车间，预计要投入 6 个亿，为新的产品落地准备；还有新的多肽的多功能合成车间，包括自有产品和 CDMO 产品，也将开始建设。

总体而言，形势虽然复杂，但我们仍然充满信心。医疗行业反腐对于纠正不正之风很有帮助，给医药行业提供很好的环境，希望反腐做好、做彻底。地缘政治方面的应对措施，一方面可以加强客户关系和产业链合作紧密度；另一方面就是进一步加快国际化布局，并且从制造端考虑，可能会选择稳妥地参股海外企业，实现从“中国制造-供应全球”到“全球制造、供应全球”的模式转变，解决客户的担忧，为企业发展做好相应的准备。

从行业发展来看，尽管短期可能受到一些压力，但是医药行业是刚需，只要坚定做好企业核心竞争力，就可以取得长期的增长和良好的发展。全年来讲，对完成公司全年预算目标充满信心，会努力地推进三项业务继续保持增长。

**提问环节：**

1、请问利润端大于收入端增长的原因？请展望一下全年是否能依然实现？

答：二季度实际上我们比去年同期是好很多的，去年一季度由于上海的封控造成很多货物运输延后，部分销售放在二季度了。贸易这块，因为今年价格影响，销售额增长不大，但工业这块比去年同期要好很多，毛利率提升，因此利润端优于销售端的表现。全年来看依然会是这样，利润端表现强于销售端的表现。

2、公司的 CDMO 业务走出了自己的阿尔法，因为这是在全行业比较卷的环境下，我们有 69 个 API 项目，有 17 个已经进

入商业化，这个数量在国内企业中也是比较领先的，后劲也比较充沛。能否介绍一下，公司的优势在哪里？四个类型的客户，哪些是业绩驱动的主要发力点？

答：公司 CDMO 的核心客户还是 bigpharma, 占比 70%，这一块是我们的基本盘，20 多年跟他们长期合作，这些项目还在不断增加中。第二类是国内的 biotech，公司非常适合他们的需求，现在我们在研发端、成本端和产能方面都是最合适这类客户的选择，这方面业务未来的增量非常大；第三类是欧洲的 CDMO 公司的业务，现在与我们的业务正在大幅度加强；第四类是美国的 biotech 公司，他们是我们长期的目标客户，他们对价格不是特别敏感，但是对供应商服务要求高，公司已基本具备服务条件，未来发展空间非常大。

公司 CDMO 业务的优势是制造端，CDMO 业务的真正核心竞争力是用 D 端的强大支持，并靠 M 端强大制造能力来实现盈利。我们公司的产能是国内最大的，质量/EHS 等的体系能力也非常优秀，还有就是我们新增的柔性生产能力，使得我们在临床三期之前的项目承接能力大幅增强，成本也能得到很好的控制，所以，我们在 M 端竞争力进一步增强。

3、请问公司在多肽业务方面的自有产品和业务布局，是否有在减肥药方面的布局？

答：多肽业务我们一直非常关注，现在两方面业务都在布局。一方面是自有产品，核心的是司美格鲁肽，制剂加原料药的布局，已经在项目研发进行中。另一方面，我们已经在给客户提供一些保护氨基酸的产品量产；还有包括司美格鲁肽、多肽的侧链；以及一些小肽，也有给 biotech 供应。我们还要投资固相加液相的车间，包括部分的肽链要转为发酵生产，这也是公司的强项。从合成+发酵来讲，公司都具备很强的竞争力，未来几年，会看到我们这方面的业务越来越多。

4、请祝总介绍一下最近和美国客户沟通情况？如果海外



设产能，在哪里设比较好？

答：今年海外业务占比 40%，比例同比略有降低，国内外市场都非常重要。有的客户有些担心是存在的，更多的还是要帮助客户减少担心，波士顿研发中心就提供了很好的平台；未来，希望投资建立在比较透明的商业环境中，欧洲可能是比较好的选择。

5、上半年公司的原料药毛利率提升了一个多点，比较明显。请介绍一下人用药比如抗生素这些品种的价格需求情况、成本的趋势情况、毛利率情况，今年下半年或明年如何展望？

答：原料药这块有利因素是原材料大幅下降，不利因素是很多产品价格也是下降的，所以对利润端的影响小于销售额的影响。竞争态势决定价格，充分竞争的品种像沙坦类、兽药类，价格下降非常明显，基本上已经在盈亏平衡线上了，甚至有些出现了亏损的状况。

综合来看，公司经营业绩还是不错的。供给侧改革带来量价齐升的状况短时间不太可能回去。未来主要看不同公司的产品结构，对具体公司的具体产品研究，可能比对整个行业的研究更有意义。

6、现在很多品种价格下滑的比较明显，比如氟苯尼考，这会不会对行业竞争格局产生变化，会不会倒逼一些产能出清掉？

答：这是必然的，是一个行业正常周期，疫情三年供给侧改革停掉了，开始不断的扩产，产能大幅增加，所以价格现在跌到很低。以后企业竞争力差、成本控制弱和运营效率低的公司会逐渐出清。

7、请问国内业务增长和国外业务增长情况？

答：今年海外占比 40%，比去年略有下降，贸易增长非常小，主要是价格原因，量还是基本不变，而工业表现比较好；汇率变化对价格也会带来下降，整体来讲，两个市场的比例还

是比较合理的。

8、CDMO 里面，导流项目和转移项目的占比？这两类项目未来的情况是怎么看的？转移项目在谈的数量有大概的数据吗？

答：目前公司以转移项目为主，我们 2019 年才开始做 D，转成商业化销售订单需要时间，转移这块公司有非常强的竞争力，未来两块都很重要。

9、现在产能供给过剩的情况，除了国内，印度也扩了一些中间体，您怎么看未来中国的竞争力，包括中印的竞争问题？

答：跟印度比我觉得是三个问题，第一个是化学合成能力，大家可以做到差不多的水平，研发能力强的企业可以取得时间优势。第二个是发酵，中国天然比他们强。第三个是运营效率，尽管印度工资便宜，中国的效率比他们高很多。至于环保问题，每个国家都有这样的过程，这不是一个根本的竞争力。中国的环保不能光讲成本，还要投入研发、工艺技术，不是简单大规模投入末端花很多钱来处理，真正的环保是绿色技术，尽量用少的溶媒，增加预处理，在前面就处理好，把成本降低。

10、关于公司资本开支的一个节奏以及规划，制剂车间预计要投入 6 个亿，请具体再展开一下，今年资本开支大概是什么样的量级，未来 3-5 年是否有展望？一些新业务包括多肽产能建设，具体会落实到投资要多少钱？

答：公司上半年资本开支接近 4 个亿，今年也差不多 10 个亿的节奏，未来几年大概也是会这样的节奏。多肽原料药固定资产投资估计是 2 亿多，制剂 6 个亿里也包含多肽产品的制剂。研发方面，会保持在营业收入的 5-6% 之间，在三个业务板块里面，CDMO 占了接近一半，然后一半是 API 和制剂。

11、现在多肽药物市场持续扩容，也带动了供应链的机会，公司如何看待多肽战略布局的考虑，以及如何看待整个产业领

域的市场的竞争包括公司的核心竞争优势？

答：多肽的生产环节是非常不容易的，包括侧链的生产也不容易，所以现在多肽非常昂贵，未来谁能做得更好，一是制剂的销售，二是生产成本的控制，合成和发酵是公司的传统强项，公司的优势还是比较明显的。

12、当前原料药部分品种是有大幅下降，沙坦、兽药的价格是不是已经在底部区间，三季度如何展望？

答：短期价格无法预测，起码不具备快速大幅度反弹的可能性，底部还是需要时间的，产能出清也是需要时间的，但在底部每个企业的盈利能力也是有差距的。

13、请问原料药、CDMO、制剂这三块业务未来占比和展望？

答：去年 API 业务我们大概 70 亿元，不可能靠一两个产品去做那么大，肯定产品也比较多，我们注册的品种在加快，保持稳健增长可以预期。CDMO 目前态势是确定性非常强，4 个层级的客户，他们的需求和整个的行业的成长性也是非常大。制剂业务未来有可能成为公司销售额最大的业务。未来 CDMO、制剂的业务增速将大于 API。

14、怎么来看待公司原料业务，看 1-2 年维度里面，怎么展望公司原料药品种端、市场端的增量的来源？从原料药的品种立项思路角度来看，除了头孢类包括多肽类，更多的是集中在大品种专利到期还是壁垒的小品种？

答：公司的原料药从 2013 年到 2017 年，主要精力在做好环保安全，为长期的发展做好准备，那个时代我们没有做什么新的产品，后来搞环保大检查，我们就是获益者。从 2017 年到 2020 年左右，我们在做技改，在原有的生产线上大规模把产能提高、把效率提高，效果非常明显，同一个生产线投入很少的钱，产能可能翻了一倍，供给侧改革中，我们也是受益者。现在新的一个阶段要增加品种。立项思路，大品种我们是一定要去做，第一个是从市场考虑，未来需求的判断，生命周

	<p>期是不是够长的，必须要考虑清楚。第二个就是有壁垒的小品种，我们现在有柔性车间，非常合适做。</p> <p>15、未来制剂业务在医疗反腐能否借此有一波好的发展？</p> <p>答：我们对医药反腐是非常支持的，支持市场经济和凭借研发投入取得产品竞争力，并且把产品卖出去。药品进院太难了，集采打通了进院门槛，以后可以让真正有竞争力的企业进入市场。公司已经做好准备，正在考虑大幅增加品种。正本清源以后，院内的集采的量自然会上升，我认为最核心的还是品种竞争力。</p> <p>16、二季度的毛利率比如像原料药的板块和制剂板块，单二季度比一季度有环比下滑，是单季度出现了一些什么小的问题吗，后面如何展望？</p> <p>答：去年贸易部分可能有 10%的毛利，今年贸易可能只有 6%，这块对整体毛利率的拖累还是较大的，工业这块今年更好一些，所以整体来看净利润更好。原料药中间体的毛利率受贸易部分拖累，实际上比这个好很多，目前毛利率水平只看工业的话还是可以的。制剂这块是因为集采更多，整体毛利率略有下降。</p> <p>最后，感谢大家对普洛药业一直以来的关心和支持。业务的发展有它的逻辑，我们的理解，真正的核心是做好产品竞争力，坚定不移地沿着公司发展战略做下去，市场会有周期、会有波动，不可能一成不变，我们要正确面对它。长期来看，医药行业是非常刚性的需求，我们对行业和企业未来发展充满信心！再次感谢大家对普洛的关注！</p>
附件清单(如有)	无（本次活动未涉及应披露重大信息）