

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：2024-01

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	东吴医药（朱国广、徐梓煜）；中信证券（陈竹、韩世通、王凯旋）；中金公司（张琏、吴婉桦）；兴业证券（孙媛媛、黄翰漾、翁雨晴）；招商证券（许菲菲、侯彪、肖笑园）；浙商医药（盖文化、郭双喜）；兴证全球（谢长雁、翟秀华）；泰康资产（马步云）；中银证券（张岩松）；上海证券（尤靖宜）；中意资产（马成骥）；中信期货（魏巍）；中天国富证券（关雪莹）、中融汇信期货（文惠霞）；中金资管（孟繁卓）；中加基金（高爱聪）；中航信托（戴佳敏）；正圆投资（张萍）；浙商资管（金嫣）；招商信诺资产（詹孝颖）；招商基金（文雨）；长盛基金（郝征）；长盛（洪靖怡）；长江证券（自营）（赵仓）；长城财富（胡纪元）；运舟资本（王岩）；远信（珠海）私募（远信）；圆信永丰（范妍）；元葵资产（方炜）；永赢基金（张晓榕）；银华基金（罗震寰）；银河医药（孙怡）；银河基金（方伟）；易川资产（郭玉燕）；野村证券（孔令岩）；野村东方（朱小溪）；阳光资产（杨伦）；亚太财险（王婷）；循远投资（田超平）；幸福人寿（张王越）；信诚基金（高岳昂）；新华基金（潮礼君）；湘财基金（张泉）；西部证券（邓琳茜）；西部利得（冯皓琪）；天治基金（王娟）；天弘（郭相博）；天风资管（王漪昆）；泰达宏利（赖庆鑫）；深圳创富兆业金融（吴贇宇）；上银基金（纪晓天）；上汽颀臻（沈怡雯）；上海涌津投资（傅逞强）；上海天猗投资（曹国军）；上海朴易资产（董国星）；上海呈瑞投资（刘青林）；山证(上海)资产（王腾蛟）；沙钢投资（叶侃）；森锦投资（季亮）；融通基金（杨有为）；人保资产（应巧剑）；青榕资产（唐明）；平安基金（李化松）；盘京（曹姗姗）；诺德基金（尹旻）；诺安基金（黄友文）；农银人寿（赵晶）；宁银理财（徐厚彝）；南方基金（陈哲、孙鲁闽）；明亚基金（何明）；明世伙伴基金（许庆华）；民生证券（徐旻浩、乔波耀）；凯思博投资（陈茜茜）；开源证券（阮帅、汪晋）；君和

	<p>资本（崔雨菲、祝晨宇）；巨杉（上海）资产（何川）；进门财经（马媛）；金元顺安（张预立）；建信养老（李平祝）；嘉实（王子瑞）；汇正研究所（胡恺敏）；汇安基金（高苏）；华夏未来资本（唐勇）；华夏基金（胥梦缘）；华夏财富（刘春胜）；华西证券（孙曼萁）；华泰证券（李奕玮、潘雨轩）；华创自营（胡建东）；华创资管（王港）；华创证券（王宏雨）；华安基金（刘潇）；灏浚投资（柯海平）；海通医药（陈铭）；国信证券（钟佩涵、彭思宇）；国泰君安（吴晗）；国泰基金（张容赫）；国寿安保基金（王雪莹）；国任保险（李文瀚）；国联人寿（赵志永）；国华人寿（夏芳芳）；国海资管（秦海燕）；国海医药（胡妍洁）；国都证券（姚巍）；广发证券（田鑫）；光大证券（陈峰）；高毅资产（万明亮、胡储辉）；富国基金（应中海）；东证衍生品自营（翟淑星）；东吴自营（于彦秋）；东海证券（付婷）；德邦证券（郝晓婧）；淡水泉（朱彬）；大箏资产（罗晓梅）；大家资产（蒯学章）；彬元资本（童莹莹）；碧云资本（郑航慈）；北京金百镭投资（马学进）；安信基金（徐衍鹏、方瑾）；珠海坚果私募（盖伟伟）；中再资产（张懿）</p>
时间	2024年3月8日 15:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	<p>高级副总经理 何春先生 财务总监 张进辉先生 副总经理、董事会秘书 周玉旺先生 董事会办公室主任、证券事务代表 关键先生</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>公司 2023 年度经营情况介绍：</b></p> <p>2023 年，受到地缘政治、行业内卷和行业政策性因素影响，整个医药行业都面临一些压力。公司管理层一直正视压力，努力把持续增长作为工作方向和经营目标，2023 年取得了非常不错的成绩。</p> <p>2023 年度经营业绩创历史新高，全年实现营收 114.74 亿元，同比增长 8.81%；净利润 10.55 亿元，同比增长 6.69%；扣非净利润 10.26 亿元，同比增长 22.73%。</p> <p>其中，原料药板块营收达到 79.87 亿元，同比增长 3.23%，实现毛利 14.03 亿元，同比增长 8.63%；毛利率 17.56%，整体</p>

盈利质量有所提高。CDMO 板块实现营收 20.05 亿元，同比增长 27.10%，毛利 8.48 亿元，同比增长 31.04%，毛利率 42.29%。制剂板块营收 12.49 亿元，同比增长 15.69%，毛利 6.64 亿元，同比增长 17.94%，毛利率 53.14%。

整体来讲，原材料价格下降对公司盈利能力有所帮助，上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，带来一定的经营压力；汇率相对稳定，但地缘政治对出口的影响还是比较大。

全年研发费用 6.25 亿元，研发投入是 5.85 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 1205 人，占比 16.72%。

CDMO 项目增长情况，公司报价项目 905 个，同比增长 10%。进行中项目 736 个，同比增长 40%，其中，商业化阶段项目 285 个，同比增长 26%，包括人用药项目 200 个，兽药项目 46 个，其他项目 36 个；研发阶段项目 451 个，同比增长 51%。API 项目总共 82 个，同比增长 49%；其中 18 个已经进入生产商业化，10 个正在验证阶段，还有 54 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，二供 API 和 NDA、一供 API 的业务增长都非常迅速；CDMO 业务国内客户数目前占比 45%。制剂研发坚持以临床价值与市场价值为导向，加快推进“多产品”策略。公司目前制剂研发团队已经维持在 100 人左右，45 个产品在研发通道中。

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，高活车间已经投入使用；多肽主要是小肽、保护氨基酸和侧链及多肽原料药，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，预计 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，希望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。

固定资产投资方面，全年完成约 6.4 亿左右；横店 CDMO 研发中心在 2023 年 9 月底投用，两个新的 API 车间在今天正式投用，国际化制剂车间的扩产已完成。下一步，新的制剂车间，预计要投入 8 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，为自有产品和 CDMO 产品生产服务，也将开始建设，预计投资 2.5 亿。

总体而言，环境形势虽然复杂，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，公司也积极采用应对措施，一方面加强客户关系和产业链合作紧密度；另一方面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，在地缘政治更为复杂的环境下，为企业发展做好相应的准备。

**【Q&A】**

**Q1: 今年原料药业务总体承压, 对这块业务今年的预期?**

A: 2023 年原料药业务特别是兽药基本都处在底部, 预计 2024 年会有部分反弹。市场竞争一直存在, 公司在技术、规模和运营效率上都有优势, 未来依旧会集中精力提升产品竞争力。

**Q2: 目前咱们多肽业务的布局和规划? 制剂端目前的进度, 今年 Q2 能进临床阶段吗?**

A: 当下热门的 GLP1 还处在专利期, 未来相关品种的原料药业务量不会特别大, 且赛道会相对拥挤。公司会从技术、生产成本等方面建立综合竞争优势, 并且配套制剂一同布局, 相关品种预计二季度末或三季度初进入临床阶段。

**Q3: 请问公司在 ADC 领域与臻格生物的合作模式与未来规划?**

A: 公司与臻格生物在 ADC 领域是充分利用各自的优势、互补性地开展战略合作, 普洛药业提供高活性小分子, 臻格生物提供蛋白质和 ADC 偶联, 为 ADC 制药客户提供更多优势技术选择, 以及从研发到生产的高效、高品质一站式 ADC CDMO 服务。目前正在筛选相关项目阶段。

**Q4: 地缘政治因素对海外原料药和 CDMO 业务的影响?**

A: API 业务方面, 公司与客户之间建立了长期的合作, 客户更换供应商的可能性非常小; CDMO 业务方面, 总体来看, 对新增订单会有一些影响, 有些相对保守的客户会考虑将部分不考虑成本的订单的二供放在欧洲, 当然也有的客户不太在意地缘政治因素。

**Q5: 请问公司资本开支的规划?**

A: 公司预计 2024 年资本开支在 6.4 亿元左右, 相对比 2022 年会有明显减少, 未来会保持合理、稳定的资本开支。

**Q6: 请问公司制剂品种的上市节奏?**

A: 公司制剂业务从 2022 年下半年开始调整策略, 加快了制

剂品种的研发节奏，研发人员增加到 100 人左右，每年新立项 25 个左右；预计未来制剂品种会快速增长，从 2026 年开始每年会有 15-20 个上市。

**Q7：请问公司 2023 年销售费用增加的原因？**

A：整体来看，销售费用增长是比较合理，也是比较稳定的。主要原因：一是相比于 2022 年，公司 BD 人员出国拜访客户频次大幅增长；二是业务增长带来的相关费用自然增长；三是参加行业交流会议的费用增长。

**Q8：请问公司在注销股份后，后续有没有回购计划？**

A：目前，公司股价低于公司预期，在现金流满足经营需要的前提下，会考虑回购。

**Q9：请问公司 CDMO 项目数增长较快的主要原因？**

A：主要有三方面的原因，一是公司研发端能力的大幅增强，CDMO 研发人员有 500 多人，新的 CDMO 研发楼投入使用，还有技术平台能力的不断强化；公司增加研发能力，研发人员达到 600 多人，且多个研发大楼投入使用；二是公司制造端先进产能的投用，包括多功能柔性车间、流体车间、高活车间等，整体实力取得了长足的进步；三是公司深度推进国际化布局，BD 端的持续发力，公司在美国波士顿、德国法兰克福、日本东京、印度孟买等国家和地区都设立了 BD 办公室。

**Q10：请问公司 2023 年计提减值的主要是什么？**

A：公司基于谨慎性原则，主要计提了存货跌价减值。

**Q11：请问公司 API/CDMO/制剂业务的经营展望？**

A：公司预计 2024 年 API 业务总体保持稳定的增长态势，CDMO 业务和制剂业务会实现较快增长。

**Q12：如何看待今年底印度 Aurobindo 投产 15000 吨青霉素 G 钾盐产能，对公司抗生素原料药业务的影响？**

A：青霉素品种对于发酵的工艺要求高，工艺的优劣、技术人员能力对发酵成本的影响非常大；且环境对发酵影响很大，

	<p>国内一般都位于北方，所以印度公司很难建立竞争优势。另外，印度这家公司主要做的是主链，而我们主要做的是侧链，且市场占有率高，影响相对小。</p> <p><b>Q13: 请问公司目前产能利用率情况，未来趋势如何？</b></p> <p>A:2023 年，公司引入了国际知名的麦肯锡团队，进一步提升运营效率，经过麦肯锡团队充分调研分析和诊断后，认为公司产能利用率在 68%-72%之间。未来，公司认为，通过持续的效率提升，产能利用率会大致维持在 70%-75%之间。</p> <p><b>Q14: 请问公司 CDMO 业务四季度毛利率下滑的原因？</b></p> <p>A: 主要是因为 Q4 商业化订单交付减少，临床期订单交付比较多，进而影响了 CDMO 业务四季度的毛利率。</p> <p><b>总结和展望:</b></p> <p>未来，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，公司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。整体回顾来看，2023 年基本完成公司的预算目标。对于 2024 年的企业经营，我们也充满信心，公司管理层会努力地推进三项业务继续保持增长。</p>
附件清单（如有）	无（本次活动未涉及应披露重大信息）