

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：2024-03

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	招商证券（许菲菲、侯彪）；中泰证券（祝嘉琦）；国信证券（张佳博、彭思宇、贺平鸽）；开源证券（余汝意、阮帅）；浙商证券（郭双喜、盖文化）；海通证券（陈铭）；国盛证券（陶宸冉）；民生证券（乔波耀）；第一北京（吴亦晴）；兴业证券（翁雨晴）；中信证券（韩世通、王凯旋、王郑洋）；中金公司（张琏、吴婉桦）；金元顺安（张预立）；南方基金（孙鲁闽、陈哲）；光大自营（刘勇）；安信基金（徐衍鹏）；华创证券（王宏雨）；兴全基金（谢长雁）；国泰君安（吴晗）；太平洋（周豫、乔露阳）；上汽顾臻（沈怡雯）；上海东方证券（徐宏）；上海保银私募（Bingliang Yan）；上海健顺投资（张琦悦）；上海慎知（高岳）；上海鸿涵（陈宇）；上银基金（孔祥国）；中信保诚（吴一静）；中意资产（马成骥）；中海基金（邵瑾良）；中航基金（王子瑞）；中信建投（刘岚）；中银理财（李安心、李惟愚）；农银汇理（李蕾）；前海人寿（毛元江）；北京金百裕（马学进）；北京高信百诺（魏子涵）；国任财产保险（李文瀚）；国寿安保（刘志军）；国泰基金（张容赫）；中融基金（刘柏川）；中融基金（杜伟）；大家资产（蒯学章）；天弘基金（刘盟盟）；安信基金（孙凌昊）；富国基金（刘锡源）；平安基金（李化松）；平安资产（孙峥）；国投瑞银（袁野）；广发基金（王琪）；广州玄甲私募（黄聃）；中国人寿（余宇）；弘毅远方（鲍超）；恒生前海（鲁娜）；恒越基金（王晓明）；晋江市晨翰私募（邱仔强）；杭银理财（王哲）；海南希瓦私募（卢伟）；淡水泉（高星）；深圳市翼虎投资（熊斌）；湖南源乘私募（马丽娜）；湘财基金（张泉）；珠海尚石投资（张纪林）；相聚资本（邓巧）；深圳市前海禾丰正则（汪亚）；磐厚动量（胡建芳）；苏银理财（赵仓）；西藏源乐晟（卢艺璇）；金信基金（谭智汨、赵浩然）；鑫元基金（彭子横）；中兴汉广（张梦龙）；银河基金（方伟）；长江养老保险（叶小桃）；长盛基金（洪

	靖怡)；阳光资产(赵孟甲)；青岛鸿竹(王磊)；鸿运私募(张丽青)；上海海通证券(刘彬、黄晓明)；光大保德信基金(高睿婷)；华创证券(王宏雨)；广东正圆私募(王伟平)；永赢基金(黄子川)；珠海坚果(盖伟伟)
时间	2024年4月18日15:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	总经理 何春先生 副总经理、董事会秘书 周玉旺先生 财务总监 张进辉先生 董事会办公室主任、证券事务代表 关键先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司2024年第一季度经营情况介绍：</p> <p>今年一季度，整个医药行业外围环境喜忧参半；地缘政治、行业内卷和国内制剂价格治理影响还在持续，同时，国内创新药的定价及政策支持向好！普洛药业一直努力把持续增长作为工作方向和经营目标，今年一季度取也得了一定的成绩。一季度的经营业绩在去年一季度高基数的基础上再创历史新高，实现营收 31.98 亿元，同比增长 3.65%；净利润 2.44 亿元，同比增长 1.8%，扣非净利润 2.39 亿元，同比增长 2.42%。其中，原料药板块营收达到 23.56 亿元，同比增长 5.71%；CDMO 板块营收 5.00 亿元，同比下降 12.57%，但扣除去年一季度特殊项目影响，同比仍旧保持了增长；制剂板块营收 3.42 亿元，同比增长 20.08%。</p> <p>环比来看，相较于去年四季度，公司今年一季度营业收入环比增长 7.53%，净利润环比增长 19.47%；一季度整体毛利率 24.04%，环比上升 1.57 个百分点，其中，API 业务毛利率 16.62%，环比上升 0.84 个百分点；CDMO 业务毛利率 37.12%，环比上升 5.73 个百分点；制剂业务毛利率 56.07%，环比上升 2.19 个百分点。</p> <p>一季度研发费用 1.53 亿元，同比下降 0.49 亿元，主要是在 2023 年一季度公司把部分资本化的研发投入转为了费用，扣除该部分影响，整体和去年基本持平。今年，公司仍将持续加大研发投入，特别是制剂的研发项目还在大幅增长，所以预计全年的研发费用还会保持增长。</p>

CDMO 项目增长方面，一季度公司报价项目 330 个，同比增长 34%；进行中项目 814 个，同比增长 41%。其中，商业化阶段项目 302 个，同比增长 29%；（包括人用药项目 218 个，兽药项目 47 个，其他项目 37 个）；研发阶段项目 512 个，同比增长 63%。API 项目总共 89 个，同比增长 39%；其中 18 个已经进入生产商业化，13 个正在验证阶段，还有 58 个 API 项目处于研发阶段。总体而言，随着公司技术与制造服务能力的增强，项目数依旧保持快速增长趋势，这为 CDMO 业务未来的增长提供了强有力的支撑。同时，公司的各个技术平台都在不断完善，也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、流体化学技术平台已经广泛应用于多个 CDMO 项目中；多肽技术平台也有了实质性的进展。另外，公司还在着重建设 PROTAC 与 ADC 技术方向能力；高活车间已于去年投入使用，目前高活项目也在稳步增长中。

API 业务方面：核心产品的市场占有率与毛利率稳中有升。一方面，公司进一步提升运营效率，降低生产运营成本；另一方面，公司非常重视工艺技术的持续改进，不断降低产品制造成本。同时，公司还大幅增加 API 的 DMF 数量，预计 3-5 年内增加 30-50 个，以此保障 API 业务持续稳健增长。

制剂业务方面：现阶段的业务发展策略是多产品、多渠道。公司快速加大制剂的研发投入，目前每年立项开发的制剂项目超过 25 个，正处于大幅增长 ANDA 的阶段；通过挖掘潜力品种，比如中药的独家品种治伤软膏的市场拓展，并积极开展多个重点产品的真实事件研究来进一步开发市场。另外，制剂的 CDMO 方面，也正在和国际知名大公司及国内的创新药公司开展 CDMO/CMO 研发生产服务业务，拓展制剂新的业务增长点。总之，公司希望通过强研发投入与市场拓展，实现制剂业务的销售与利润快速增长。

资本开支方面，接下来，公司将保持适度的投资强度，相较于前几年有明显减少。截至目前，继横店 CDMO 研发中心在 2023 年 8 月底投用后，两个新的 API 车间已经投用；制剂新的头孢固体车间扩产

也已基本完成。下一步，新的高端制剂车间，预计总计要投入 8 个亿，为新的制剂产品落地准备，目前正在设计阶段；还有一个新的多肽多功能合成车间（用于自有产品和 CDMO 产品）也将于今年开始建设。

总体而言，外部环境形势虽然仍旧复杂严峻，但公司管理团队有信心实现今年的预算目标，并为未来的快速增长积蓄动能。大健康依然是一个欣欣向荣的产业，围绕三大主要业务，公司始终以制造为核心，坚持科技创新，不断增强产品的核心竞争力，保障 API 业务稳健增长；在 CDMO 业务方面，公司继续加强与全球的医药大公司与国内外创新药公司合作，不断增强 CDMO 的专业化服务能力，保持 CDMO 业务的快速增长；公司也正在加大制剂的研发投入，包括仿制药的一致性评价、新四类药品、多肽类及生物仿制药的研发，全力快速推进制剂品种获批上市；同时加大市场开发力度，确保制剂业务未来能实现快速增长。根据外围大环境与企业内部环境的实际情况，未来，公司将以提升企业的核心竞争力与前期固定资产投资的利用率为主要方向，努力实现经营业绩持续增长。

【Q&A】

Q1：公司近年持续加大研发投入，请问在多肽、ADC 等方面的布局情况如何？

公司合成生物学与酶催化技术平台现有专职研发人员七十多人，整体技术能力持续增强，已为许多 API 和 CDMO 项目提供技术服务，包括司美格鲁肽项目。多肽方面，公司不仅有前期的短链、侧链供给客户，还在司美格鲁肽等重点项目从中间体到原料药一起开发布局。ADC 方面，目前主要会在 linker、小分子方面开展业务，未来也会做一些生物类似物的仿制药。

Q2：三个板块毛利率均较 Q4 有所环比提升，未来短中长期盈利水平展望？

API 方面：近年来，中间体行业内卷严重，公司有几个比较大的品种比如沙坦中间体、兽药的价格都处于底部。随着现在油价往上涨，

部分原料价格有上升趋势，预计中期来看，公司 API 的毛利率会呈现稳中上升的趋势。CDMO 方面：公司坚持国际国内两个市场，目前来看，美国生物法案对公司 CDMO 业务影响很小，而且美国的 CDMO 项目数增长也比较明显；CDMO 业务的整体毛利率也一直稳定保持在 35-45% 之间。制剂方面：集采的续标政策相对温和，制剂业务预计会维持现有毛利率。

Q3：原料药板块中抗生素、兽药当前的供需价格情况，以及未来展望？

公司在青霉素方面会尽可能把产业链做完整，不断提升整体竞争力；在头孢方面，公司的竞争力非常强，未来还将布局新的品类；兽药方面特别是重点品种，目前市场价格非常低迷，也许会持续一段时间，但预计不会更差了，公司肯定不会放弃，会理性控制产能，综合考虑产品边际贡献，等待周期好转。

Q4：公司多个技术平台的布局，未来这些产品的获批节奏？

公司有个重点布局的多肽产品预计会在今年 10 月进入临床，预计 2026 年中期获批。ADC 领域方面，公司还在筛选品种和立项阶段。

Q5：CDMO 业务国内的内卷趋势？如何报价？

公司自身感受 CDMO 业务没有内卷得那么厉害。对任何一家创新药公司来讲，每个品种都是非常珍贵的，产品的质量非常重要，原料药占其产品的成本非常低，因此，客户还是会选择比较可靠的企业合作。在国内 CDMO 项目方面，公司的报价比较合理，会维持比较合理的毛利率。

Q6：请问青霉素和头孢产业链情况？

青霉素系列方面，以往的工业盐基本是中国在供应，现在印度在国家政策支持下建设发酵产能，预计未来可能会对青霉素主链市场构成竞争，当然还要看印度产能能否形成质量、成本等综合竞争力。普洛药业主要是做青霉素侧链，公司深耕了二十多年，在这个品种方面具备很强的核心竞争力，并且还在持续加大技改，提高产品竞争力。头孢类市场容量大、品类多，未来随着公司 GCLE 的量产，公司头孢类

品种的成本竞争力会不断增强，包括制剂品种也会持续开拓，现在行业竞争格局已经形成且相对稳定，预计未来销售额还将明显扩大。

Q7: 请问公司管理、财务、销售和研发费用率预计情况如何？

公司的管理费用率稳中有降，财务费用率跟汇率有关系，不考虑汇率的话会有下降趋势，销售费用率跟板块业务有关系，制剂板块增长较快的话费用也会随之增长，研发费用会随着研发项目的增长而维持一定的规模。

Q8: 请问制剂研发思路如何？与和泽医药的合作情况？

公司在布局制剂研发品种时会考虑产品市场、产品定位和临床价值等因素。院内制剂是公司最重要的市场之一；同时，公司也在积极布局终端市场品种，随着三个终端市场的扩展，终端市场品种的放量也是必然的；目前，公司与百强连锁基本都已经建立了合作。和泽医药是一家优秀的 CRO 研发公司，与和泽医药的战略合作，一方面是基于对方优秀的研发团队和资源，可以与公司研发资源相结合，使项目研发的效率更高；另一方面，对方的一些自有品种也能与公司形成制造方面的合作。

Q9: 请问公司未来 3-5 年药品专利到期布局的 API？

公司的原料药品种比较多，涉及的领域也比较广；公司 API 新品种的立项策略主要会瞄准大的原料药品种以及特色的原料药品种；同时，会重点关注公司在品种上的工艺优势、成本优势。依托公司优秀的 BD 团队，公司还会布局一些专利期内的品种，首先在非规范市场培育起来，以此保障品种的工艺水平能够取得领先优势，培养产品的竞争力，为后续竞争更大的市场做准备。

Q10: 看到公司已经注销了部分回购股份，请问未来员工持股计划的时间节点？

公司一直非常重视股东回报，截至目前，公司以现金方式向股东分配的红利共计超 22.59 亿元，远超融资总额；近期公司又在实施回购，拟回购 1.5-3 亿元。近年来，公司每年以现金方式向股东分配的红利占当年实现的归属于上市公司股东净利润的 35%，预计未来分配比例仍

	<p>将保持或进一步提高。未来，新一期的员工持股计划时间节点将会按照相关规定进行公告披露。</p> <p>总结和展望：</p> <p>医药行业是永远的朝阳产业，随着老龄化进程加快和人们对健康需求的不断提升，未来仍将保持良好的发展趋势。展望未来，公司将持续加强科技研发力度，加强新的技术领域的投资和能力建设；不断提高企业运营效率，降低制造成本；还将继续做好风险管控，保障企业持续健康发展。</p>
附件清单（如有）	无（本次活动未涉及应披露重大信息）