

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：2024-04

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	<p>（孙建、郭双喜、盖文化）浙商证券；（孙媛媛、黄翰漾、翁雨晴）兴业证券；（邓周宇、魏赟、张智勇）山西证券；（张琏、吴婉桦）中金公司；（李龙峰、侯彪、许菲菲）招商证券；（韩世通、王郑洋、王凯旋）中信医药；（张树声、李雨蓓、祝嘉琦）中泰证券；（乔波耀）民生证券；（孙曼萁）华西证券；（张绍辉）华福医药；（胡健东）华创证券；（杨馥瑗）华安医药；（阮帅）开源证券；（陈辛、李奕玮）华泰证券；（江熠暄、孔维崎）国海医药；（臧文清）平安证券；（史慧颖）信达医药；（田鑫）广发医药；（杨天笑）西南医药；（彭思宇、沈鹭）国信证券；（陶宸冉）国盛证券；（王镜程）东北医药；（徐梓煜）德邦医药；（邹一瑜）财通证券；（于彦秋）东吴证券；（付婷）东海证券；（尤越）渤海证券；（祝晨宇、周豫、乔露阳）太平洋资产；（孙鲁闽、陈哲、任婧）南方基金；（徐彦、刘畅）大成基金；（毛元江）前海人寿；（陈婧琳）景顺长城基金；（吕泽楠）富国基金；（马步云）泰康资产；（罗洋）广发基金；（谢长雁）兴证全球；（杨有为、余思慧）融通基金；（田川）中欧基金；（李梦园、邓琳茜、徐子悦）西部医药；（刘凯兴、徐顺利、蔡峰）南华基金；（吕学龙）遵道资产；（张岩松、李明蔚）中银资产；（文惠霞）中融汇信；（刘飞）中欧瑞博；（杨钟男）中金资管；（童科贤）中海基金；（刘子婕）中庚基金；（陶韞琦、丁健行）浙商证券；（叶小桃）长江养老；（张晓榕）永赢基金；（徐衍鹏）安信基金；（刘梦杨）易米基金；（杨伦）阳光资产；（覃婷）循远资产；（张王越）幸福人寿；（李点典）信达澳亚基金；（邓巧）相聚资本；（王华均）西藏合众易晟投资；（经舒扬）五矿国际信托；（纪晓天）上银基金；（冯超）上海煜德；（李悦）上海银叶资产；（黄胜）上海易正朗投资；（潮礼君）上海五地私募；（钟颢）上海泰昉资产；（盖伟伟）上海水璞私募；（师承平、高岳）上海慎知；（董国星）上海</p>

	<p>朴易；（曹姗姗）上海盘京投资；（陆漫漫）上海玖鹏；（程锋）上海景熙资产；（何志俊）上海弘尚资产；（陈凯）上海和谐汇；（赖正健）上海贵源；（王宏雨）上海光大证券；（万明亮）上海高毅资产；（魏磊）上海峰境私募；（李鹏）上海东方证券；（宋金洋）上海财通资产（叶志刚）上海博郁；（朱小溪）平安基金；（阮帅）明亚基金；（刘常青）进门财经；（刘玉恩）锦洋资产；（欧阳娟）金鹰基金；（齐海滔）嘉实基金；（唐勇）华夏未来资本；（夏炎）华泰资产；（钟舒文）海富通基金；（吴佳玮、吴晗）国泰君安；（邱晓旭、智健）国泰基金；（王雪莹、刘志军）国寿安保；（李文瀚）国任保险；（陈浩、赵子淇）国联基金；（熊小铭）广东正圆私募；（曹聪聪）光大证券；（高睿婷、孙维泽）光大保德信；（郭玉燕）三鑫资产；（吴倩羽）东海基金；（薛良辰）昌都市凯丰投资；（谭飞）博远基金；（庞文杰）北信瑞丰；（单河）北京泽铭；（马学进）北京金百睿投资；（殷萌）北京泓澄投资；（VickyZhu）山高国际资产；（潘峰）Trivest Advisors；（Eva Chen）Oasis</p>
时间	2024年8月16日 15:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	<p>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</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<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比较严峻，一方面地缘政治、行业内卷和国内制剂价格治理影响还在持续，另一方面国内创新药的定价及政策支持依旧难以落地。普洛药业把稳健经营、努力实现业绩增长作为总基调。在公司董事会的领导下，上半年的经营业绩创历史新高，实现营收 64.29 亿元，同比增长 7.96%；净利润 6.25 亿元，同比增长 3.96%。</p> <p>其中，原料药板块营收达到 47.04 亿元，同比增长 11.89%；毛利 7.63 亿元，同比下降 1.99%；毛利率 16.22%，同比下降 2.3 个百分点，但环比基本持平，这主要是 2023 年上半年管控放开后，API 销售和毛利较高所致。</p>

CDMO 板块营收 10.28 亿元，同比下降 9.82%，毛利 4.12 亿元，同比下降 19.25%，毛利率 40.09%，同比下降 4.7 个百分点，但二季度环比提升了 5.8 个百分点；这主要是去年同期有特殊商业化订单销售导致，上半年扣除相关订单后 CDMO 业务销售、毛利也保持良好增长。

制剂板块营收 6.80 亿元，同比增长 18.37%，毛利 4.10 亿元，同比增长 41.67%，毛利率 60.30%，毛利率同比提升近 10 个百分点，主要原因是制剂的销售规模扩大，生产效率有所提升，综合成本有所下降。

上半年，公司研发费用 3.15 亿元，同比基本持平。目前，公司还在加大研发投入，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。

CDMO 项目增长情况，上半年公司报价项目 731 个，同比增长 51%；进行中项目 876 个，同比增长 44%。其中，商业化阶段项目 317 个，同比增长 28%；（包括人用药项目 228 个，兽药项目 48 个，其他项目 41 个）；研发阶段项目 559 个，同比增长 54%。API 项目总共 103 个，同比增长 49%；其中 18 个已经进入生产商业化，13 个正在验证阶段，还有 72 个 API 项目处于研发阶段。截止报告期末，公司已经与 512 家创新药公司签订了保密协议。总体而言，伴随着公司研发、制造和服务能力的持续增强，项目依旧保持快速增长，为 CDMO 业务未来的增长提供强有力的支撑。

公司的各个技术平台能力也都在不断完善，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、流体化学及晶体与粉体技术更多地应用于多个 CDMO 项目中；多肽技术平台也有了实质性的进展。另外，公司还在着重建立 PROTAC 与 ADC 技术方向能力；高活车间于 2023 年就已经投入使用，目前高活项目也在持续稳步增长中。

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，我们进一步提升运营效率，降低生产运营成本；另一方面，强化工艺技术的持续改进，不断降低产品制造成本。同时，大幅增加 API 的 DMF 数量，预计 3-5 年内增加 30-50 个，以助力 API 业务稳健增长。

制剂业务方面，现阶段公司的策略是多品种、多渠道。公司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，正处于快速增长 ANDA 的阶段；同时，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，还开展了多个产品的真实世界研究，以此来进一步开发市场。另外，制剂的 CDMO 方面，也开始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，并且积极拓展原研产品本地化这一新的制剂业务增长点。总之，公司希望通过强研发投入与快速市场拓展，实现制剂业务的销售与利润快速增长。

固定资产投资方面，上半年公司共完成 3.3 亿元左右，保持适度的投资强度。继横店 CDMO 研发中心在去年投用后，两个新的 API 车间在上半年也已经投用；制剂新的头孢固体车间扩产也已基本完成。下一步，新的制剂车间预计要投入 8 个亿，为众多新的制剂产品落地做好产能准备；还有新的多肽多功能合成车间（自有产品和 CDMO 产品）也将开始设计建设。

总体而言，外部形势虽然复杂严峻，充满不确定性，但公司管理团队仍然有信心完成全年的经营目标。医药行业依然是一个欣欣向荣的刚需产业，公司紧紧围绕三大主营业务，首先，以制造为核心，坚持科技创新，强化产品核心竞争力，保障 API 业务稳健增长；其次，在 CDMO 业务方面，公司继续加强与全球的医药大公司、biotech 和国内创新药公司合作，不断增强 CDMO 的专业化服务能力，保持 CDMO 业务的较快增长；最后，公司正在加大制剂的研发与生产线投入，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，全力增加制剂品种获批；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。根据外部市场环境与公司内部企业经营的实际情况，公司将以持续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导，保持经营业绩持续稳健提升，努力推进普洛药业成为中国科技型医药制造领军企业。

【Q&A】

Q1：制剂业务毛利率提升比较显著，对下半年制剂业务毛利率水平和集采后放量预期？

可以看到，公司制剂业务上半年毛利增速快于营收增速，主要由于销售还是处在放量过程中，产能利用率得到较大提升，单位生产成本有所下降，带来毛利率的提升；同时，市场端策略的进一步优化，包括合理的控制费用，也对毛利有所贡献。

下半年，制剂业务情况主要取决于相关政策可能带来波动，但是对下半年经营情况预计不会产生太大的影响。2025 年，集采续标可能给公司相关品种带来重新进入市场的机会，有利于拓展市场；同时，对于公司已中标的品种，续标的价格具有不确定性，但公司具有制剂原料药一体化优势，总体来看，预计能够保持较为有利的竞争地位。

Q2：公司二季度原料药中间体业务每个细分领域的增长怎样？是否看到下游客户进入补库存周期？下半年需求展望？

公司 API 业务板块整体来看还是面临一些压力的，目前并没有出现明显的反弹迹象，特别是兽药类、沙坦类。兽药方面，虽然猪肉价格上涨，但兽药还在低位，比如氟苯尼考；沙坦类也处于历史最低价。头孢类和青霉素类是公司最大的两个品类，竞争格局比较稳定，但是从今年四月份开始比往年需求更弱一些，不排除药店比价之后，终端市场库存量比较谨慎，预计下半年抗生素的需求量能有所回暖。

Q3：CDMO 业务是否有分客户的收入和增速拆分？目前不同客户需求是否有变化？

公司 CDMO 业务可以大致分为三类：一是 bigpharma，大概占到一半的营收；二是国外中小型的创新药企业，相对来说，稳定性比较好，有许多客户都是十多年的合作关系，但是这类客户的订单数量不会特别大，大概占到 25-30%的营收；三是国内的创新药公司，数量比较多，但是商业化订单不多，大部分处于临床和验证阶段，占比 20%左右。

CDMO 业务主要是为创新药企业服务，bigpharma 是公司目前最主要的营收来源，带来较为稳定的大订单；对于国内的创新药客户，公

司主要紧跟头部企业，同时，也积极开拓其他公司，新项目不少，大部分在临床期。整体来看，项目数量增长是非常快的，目前国外客户占比 59%，国内客户占比 41%。

Q4：抗生素类下游的库存情况如何？头孢类中间体的价格情况如何？

上半年，下游终端的库存特别是诊所和药店，预计比往年同期下降 15-20%，考虑秋冬季季节性感冒多发和特殊疾病可能出现反复等情况，补库存还是可能会比较明显的，内部生产也做了相应的准备；公司预计抗生素类整体和往年相比不会出现明显下降。

整体来看，头孢类中间体的价格有涨有跌，主要取决于不同品种的市场供求关系，而头孢类原料药的价格还是比较稳定，供需也比较平衡。

Q5：CDMO 客户数量和项目数量增长较快，快于收入增速，这之间的差异该如何理解？新的客户和项目对应新签订单带来的增速情况，未来兑现到业绩端大概节奏如何？

公司早期是以 CMO 业务为主，近几年，随着研发、制造、体系保障等综合能力的大幅提升，项目数、客户数持续保持快速增长，形成了良好的漏斗形的状态，这也是推动 CDMO 业务持续增长的动力所在，但是由于创新药上市节奏和验证周期（三到五年）的原因，具体业务更好地兑现到业绩端会有一个时间滞后。同时，公司也在持续推进产业升级，从“起始原料药+注册中间体”到“起始原料药+注册中间体+API+制剂”，持续优化业务结构。

Q6：公司拟建的多肽生产线规模是多少？未来目标订单以及客户群如何？

目前，多肽领域热度比较高，也观察到相关品种增长迅猛，公司对于多肽领域的布局是采用“制剂先行、原料药紧跟”的策略，今年开始建设的多肽产线预计会有一万二到两万升的初步设计产能，未来主要会用于人用多肽和美容肽等项目，产线设计也是多功能化。

Q7：公司的制剂品种有哪些在集采中产生了比较好的成果？

头孢类产品中如头孢他啶，竞争格局相对比较好，原料药厂家数不多，集采报价比较理性，现在市场推广有优势，盈利情况也不错。心血管类产品中如琥珀酸美托洛尔，市场需求量大，且产品具有较高的技术难度，公司技术处于绝对领先地位，还在不断扩大市场份额，目前已经有较高的市场市占率，未来也还有一定提升空间。精神类品种中如左乙拉西坦，处于比较有利的中标价格和区域，整体毛利率也比较较好；还有抗感染类中比如左氧氟沙星，竞争状态比较好，市场推广力度大。总体看，由于公司具有原料药制剂一体化，因此相关的集采品种在市场竞争中具有明显优势。

Q8：原料药板块印度的竞争，头孢类、青霉素类对我们的影响？

公司与印度企业的竞争一直都存在，从这么多年和印度竞争结果来看，打赢的占绝大多数，公司信心来自于：1、员工更勤奋；2、体系建设能力，欧美日规范市场的信誉度更好；3、技术开发角度，也完全有优势；因此，公司从来不惧怕和印度企业的竞争，只要把产业链布局做好，把产品竞争力做好，就能在竞争中处于有利地位。

Q9：集采和非集采品种的占比？院外市场如何看待，价格端的扰动，会如何变化？

公司制剂业务的集采品种营收占比大概 50%左右；非集采品种终端市场占比 30%左右，院内占比 20%左右。未来，医药分业可能是医改趋势，所以公司非常重视院外市场的开发，三终端市场布局一直在做，而且销售人员比例已经占到 2/3。

Q10：公司三大业务，每块业务面对管理问题是不一样的，制剂涉及到续标和新增品种节奏，CDMO 涉及人才和技术，原料药中间体涉及市场份额和价格策略，这三方面在公司治理上对未来展望？

公司三块业务有不同的特点，原料药和中间体更重视产品本身竞争力，CDMO 更看重研发、生产和服务能力，制剂除了研发还有市场份额的拓展。现在公司研发和销售落实在事业部，生产落实在子公司，是制造的承接单位，整体密切配合，协调有效、责任清晰。同时，三大业务也有协同点，比如：1、制剂立项发现好品种，但原料药可及性

	<p>比较差，会给 CDMO 下订单、做定制，成为公司的优势；2、原料药制剂一体化的协同发展。3、原料药车间如果有空闲产能也会做一些 CDMO 项目，产能充分利用。</p> <p>因此，整体来讲，公司对三项业务未来的发展非常有信心；公司将持续加强科技研发力度，不断提高企业运营效率，降低制造成本，提升市场竞争力；同时，继续做好合规管理和风险管控，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）