

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：2023-01

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	浙商证券（孙建、毛雅婷、盖文化）；中银证券（薛源）；中银国际（陈乐天、邓周宇）；中银资管（张岩松、李明蔚）；重阳投资（方溢涵）；中再资产（祝佳婧）；中邮人寿（朱战宇）；中英人寿（朱睿）；中信证券自营（刘瑞雯）；中信证券资管（彭康）；中信证券（王凯旋、王郑洋、韩世通、朱家成）；中信建投自营（刘岚）；中信保诚（陈爽）；中泰证券（赵贺南、李建、祝嘉琦）；中融基金（陈浩）；中欧基金（田川）；中科沃土（孟禄程）；中金资管（杨钟男、孟繁卓）；中金医药（刘锡源）；中加基金（高爱聪）；中航基金（王子瑞）；挚信资本（薛良辰）；正圆投资（亓辰）；浙商证券自营（安福廷、翁晋翀、贝永飞）；招商证券（黄萍实、许菲菲）；招商信诺（钱旖昕）；招商基金（朱红裕）；长信基金（褚培睿、何增华）；长江自营（李昌龙）；长江养老（叶小桃、高观朋、杨胜、黄学军）；长城财富（胡纪元）；远信投资（叶铮）；源乐晟（李源）；源乘投资（刘建忠）；域秀投资（刘云鹏）；禹田资本（崔凯）；于翼资产（张亚辉）；友邦资管（宋玖伟）；涌津投资（傅逞强）；永赢基金（黄子川、陆海燕、张晓榕、陆海燕、黄子川）；银华基金（岳梅梅）；银河基金（方伟、石磊）；易米基金（刘梦杨）；野村证券（张熙）；阳光保险（张学鹏、杨伦）；亚太财险（王婷）；循远资产（覃婷）；兴证资管（王卓琳）；兴银理财（赵垒）；兴银基金（程苏恒）；兴业全球（谢治宇、谢长雁、李逸旻、程剑、虞淼、虞淼、应晋帅）；信泰人寿（云昀）；信达证券（阮帅）；新华养老（王乐）；湘财基金（张泉）；西南证券（刘潇、杨天笑）；西部证券（李梦园）；西部利得基金（温震宇、冯皓琪）；五地投资（彭心悦、成佩剑、田雨

鑫)；通用投资(程偲)；天治基金(王娟)；天弘基金(张秀磊)；泰旻资产(袁明懿)；泰信基金(李俊江、刘名超)；泰康资产(王晓锋、陈璟、颜媛、金宏伟、王建军、黄成扬)；太平基金(魏志羽、闫庚威)；拓璞基金(李立恒、俞海海)；盛世景资管(田春燕)；慎知资产(师承平)；上银基金(纪晓天、蒋纯文)；上投摩根(翟旭)；上汽顾臻(沈怡雯)；上海名禹资产(王友红)；上海健顺投资(张琦悦)；山楂树资产(陈静)；融通基金(孙卫党、余思慧、杨有为)；人保资产(解骄阳、吴锋、田垒、蔡春根)；青榕资产(唐明)；青骊资产(罗晓梅)；勤辰资产(崔莹)；千合资本(蒋仕卿)；浦银安盛(刘诗瑶)；平安资管(孙峥、俞冰)；平安养老(陶歆蔚)；平安理财(陈丹霞)；鹏扬基金(王雪刚、曹敏、马猛)；诺德基金(陈少波、朱明睿)；农银人寿(赵晶)；宁银理财(郑桐)；南方基金(陈哲、谢巍、王峥娇)；摩根华鑫(施同亮、潘海洋)；明曜投资(曾昭雄)；民生医药(孙怡)；留仁资产(陆冬冬)；康曼德(李兆达)；开源证券(余汝意)；聚鸣投资(涂健)；玖鹏资产(邓可、陆漫漫)；九泰基金(马成骥)；景顺长城(詹成)；泾溪投资(狄晓锋)；京华山(李学峰)；进门财经(刘常青)；进化论(陈茜茜)；金百镭(马学进)；建信养老(高月、谭翔宇、郑丁源、马牧青)；坚果投资(盖伟伟)；嘉实基金(苗慧军)；嘉合基金(柴森)；惠正投资(林彦宏)；汇华理财(郗文惠)；汇丰晋信(黄志刚)；汇安基金(周冲)；华兴基金(徐迅)；华夏基金(胥梦缘)；华泰证券资管(李勇剑)；华富基金(廖庆阳)；华创证券自营(胡建东)；华创证券资管(王港)；华宝基金(易镜明)；华安证券(尹家港)；华安基金(裘倩倩)；泓澄资本(金善玉)；红塔红土(曹阳)；弘毅远方(鲍超)；弘毅远方(樊可)；和聚投资(张伟)；合众资产(李莘泰)；杭银理财(王哲)；瀚亚投资(徐翔)；海通医药(周航)；国信证券(彭思宇、凌珑)；国新自营(李凡修、秦墅隆)；国投瑞银深圳(吴默村)；国泰君安证券(吴晗)；国泰基金(饶玉涵、胡松、任一林、叶烽、赵大震、刘波、申坤、程洲)；

	<p>国寿资产（刘宁、赵文龙）；国寿安保（李丹）；国融自营（赵小小）；国联安（赵子淇、呼荣权）；国金资管（刘金、顾潇啸、王班）；国华兴益资管（范佳锴）；国华人寿（夏芳芳）；瑰钰投资（程海永）；广发证券（方程嫣）；广发基金（吴佳栓）；光大保德信（高睿婷）；固禾资产（王生瑞）；工银瑞信（李乾宁）；工银安盛资管（劳亭嘉）；高毅资产（万明亮、胡储辉、兰兰）；富达基金（朱立峥）；富安达（许睿、吴战峰、朱义）；沅京资本（马霄汉）；风和基金（樊晓猛）；方正资管（栾小宇）；东证资管（徐宏）；东吴证券（周新明、徐梓煜）；东吴基金（毛可君）；东海自营（欧阳京）；东海基金（王靖予）；东方证券自营（郭哲）；德邦基金（揭诗琪）；淡水泉（张汀）；大成基金（王敏杰）；创金合信（毛丁丁）；财通资管（易小金）；财通证券（邢卓、邹一瑜、张文录、骆莹、戚梦嘉）；博时基金（骆家伟、张弘、柴文超）；博道基金（邓韵阳）；贝格致远（王荣富）；北京诚盛投资（冯航）；白犀投资（施平川）；安信基金（方瑾、孙凌昊、徐衍鹏）；安联保险（韩成盛）；安邦资产（胡昌杰）；汪洋；应振洲</p>
时间	2023年3月9日 19:00-20:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	<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>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2022年度，公司经历了原材料价格大幅上升，运费、汇率大幅波动等各方面因素的影响，依然保持了业务的增长。公司营业收入达105.45亿元，增长17.92%，三项业务全面增长，出口业务增长29.27%，净利润小幅增长，利润总额达到历史新高。</p> <p>公司2022年的研发投入5.33亿元，同比增长19.43%，占营业收入的5.05%。研发人员1026人，其中博士46人，硕士220人。三大工程技术平台包括流体化学技术平台、晶体和粉体技术平台、合成生物学及酶催化技术平台开始正常运行，</p>

两大支持平台包括安全实验和分析测试中心运作良好，对公司各项业务起到较好的支持作用。目前公司也正在筹建 PROTAC/ADC/多肽等平台。

制剂方面，2022 年公司获批 5 个品种，公司通过一致性评价（含视同通过一致性评价）共达到 15 个品种，进入国家集采品种 6 个。原料药品种递交 9 个，获批 5 个。发明专利申请 21 项，获得授权 17 项。

2022 年公司资本开支超过 12 亿元，2021 年约 11 亿。产能建设上已有两条 API 生产线投入使用，另有两条线也在调试中。CDMO 一条线投入使用，横店第二条柔性生产线、研发大楼和高活生产线已建成，在调试中。制剂的一条国际化生产线扩产完成投入使用，一条注射剂生产线已完成，预计能够在 2023 年一季度投入使用。

运营效率上，公司的四化建设，连续化、自动化、数字化、智能化都在持续不断地推进中。ERP 系统在部分子公司已上线运行，包括 RDMS 系统、MES 系统、LIMS 系统，还有公司自主研发的生产线预定信息系统、1%工程都在按照计划推进中。质量及 EHS 体系对公司整体生产运行起到了良好的支持作用，全年接受质量审计 141 次。

截止 2022 年底，公司全体员工数为 6,791 人，主要增加的人员在研发和生产端，其他方面人员有所减少。

社会责任方面，公司三年现金分红 8.16 亿，占三年净利润总额的 35%，回购股份 9,199,916 股。

总体来说，公司 2022 年四个季度业绩逐步回升，一季度 21.01 亿，二季度 28.84 亿，三季度 25.65 亿，四季度 29.94 亿，全年增长率 17.91%，总体毛利率 23.89%，比 2021 年下降 2.61%，主要是原材料成本上升和运费上涨的原因，原材料成本整体上升 22.74%。人工成本上升 15.91%，制造费用上升到 20.09%，运费上涨一倍。

API 全年营收 77.37 亿，增长 18.19%，毛利率 16.7%，总毛利额增长 3%。CDMO 全年营收 15.77 亿，增长 13.17%，一是受到 2021 年某一项目约 1.5 亿的影响，第二是 2022 年四季度有部分货物因为运输原因推迟到 2023 年一季度，去除这两因素，正常增长约在 25%-30%之间。毛利率 41.02%，总的毛利额 6.5 亿，增长 7.65%。制剂全年营收 10.80 亿，增长 24.48%，毛利率为 52.13%，总毛利额是 5.63 亿，增长 13%。

CDMO 项目运行情况：全年运行项目 524 个，同比增长 62%。其中研发项目 298 个，增长 108%。商业化项目 226 个，增长 26%，其中人用药 154 个，动保 42 个，其他 30 个。原料药品种达到 55 个，增长 23%，其中 14 个商业化供应项目，8 个验证阶段项目，33 个研发阶段项目。

公司 2023 年目标依旧是三项业务保持增长，API 业务稳健增长，CDMO 业务快速增长，制剂业务快速增长。

问答环节

1、在整个国际形势的影响下，公司业务包括获单能力会不会受到影响？公司国内 CDMO 业务未来发展空间如何？

答：关于地缘政治问题的影响，是无法回避和改变的一个状况，在 2022 年 9 月份，我们去美国见了很多客户，包括 Big pharma 和部分 Biotech 公司，当时正值美国生物制造法案签署，在大家都较为敏感的时期，交流之下发觉 Big pharma 公司会对这方面更加关注，Biotech 公司相对关注更少一些。从目前跟美国的业务情况来看，公司的 CDMO 业务目前还是以起始物料加注册中间体为主，这部分直接出口美国业务较少，公司最大的出口市场还是欧洲，所以目前阶段地缘政治方面对公司业务基本上没有造成影响。政治上的问题较难预测，最重要的是加强公司竞争力，多元化及全球化去发展。

公司 2022 年 CDMO 业务海外占比 87%，国内已占到 13%。公司制造端的优势较为明显，加强研发端的能力后，就能够有

更强的竞争力，拿到更多商业化的订单。随着国家对创新药企业的一些支持，对于优秀的、有能力做到全球化市场的企业，他们的发展空间较大，公司也会跟他们有较好的合作，所以这部分在未来几年的增量也可能较大。当然，海外市场依旧是我们的重心，特别是欧洲市场。

2、请问公司 70 亿投资项目的具体情况？

答：公司的资本开支在 2021 年约 11 亿，2022 年超 12 亿，预计 2023 年也将达到十几亿。70 亿的资本开支，将在 5-6 年内投入完成，其中，50 亿是新项目，20 亿是技改项目。医药制造企业的核心竞争力首先在于技术创新，工艺技术首先要有优势；第二是制造效率，就是先进产能，包括公司目前新产能建设、四化建设都是先进产能建设，以达到效率更高、制造成本更低为目的。

3、请问公司制剂申报获批情况及今年计划申报情况？

答：公司在去年下半年进行了制剂战略调整，增加每年制剂申报获批数量。原先计划每年大概 5-7 项，以后要增加到 10-15 项。去年制剂递交了 4 个，获批了 5 个。由于业务整体规模的提升以及研发的进一步增加，制剂品种在今后明显增加。

4、请问公司原料药业务盈利能力变化趋势？

答：公司原料策略为“做精原料”。技术创新是“做精”的首要基础。公司选择做某一品种除了考虑它的临床价值、市场规模、生命周期外，还要看公司能不能在技术创新上取得明显优势。公司有三大技术平台在不断建设和推进中，尤其是在合成生物学平台的投入非常大。其次，要建先进产能。刚提到的有两条线去年建成都已经投入使用，另外还有两条线已建成在调试中。在原料方面还有很多储备品种在进行中。未来这块业务还是会保持稳健增长。

5、公司集采制剂目前的盈利能力及制剂后续投入情况？

答：公司“做优制剂”策略主要表现在两方面，一、原料药制剂一体化。这几年的主要的品种来自这里。二、做一些难度相对比较大的品种。主要是缓控释制剂，目前公司也已有相关产品获批，未来这块还会有更多的产品申报获批。过去几年，由于集采原因，虽然仿制药价格下降较多，但这依然是一项不错的业务。制剂品种的毛利率还是取决于产品的竞争能力，公司在很多品种参加集采后，制剂业务还是维持了一个较好的毛利率水平。随着公司品种的扩大，也会逐步扩大销售队伍，目前只有 100 多人，后面随着品种增加也会相匹配调整。

6、2022 年公司海外业务增长来源于哪些业务或产品的增长驱动？

答：公司海外业务自去年二季度开始加速恢复。影响比较明显的就是整个抗感染系列品种。在国内，疫情期间抗感染、抗病毒等药品在药店销售被管控，而医院大家也去的比较少。所以这几年，这块业务销售受到一定影响，海外也一样。海外这块业务从 2020 年下半年开始受影响也是比较大的。到 2021 年四季度才开始渐渐恢复，到 2022 年的 2 季度开始就大幅度恢复了。国内在疫情防控全面放开后，恢复也是非常明显的。公司提前布局，在去年六七月份就开始大规模出国抢订单，所以公司除了自有的工业品种外，其他贸易品种增幅也是非常不错的。从相关数据上看，整个国内原料药中间体的出口恢复得还是较好的，说明中国的整个供应链竞争力还是保持地非常不错的。

7、能否拆分一下公司非经常损益的影响情况？

答：公司 2022 年汇兑损益相对 2021 年还是比较平稳的。2022 年汇兑损益保持了 640 多万元的正贡献，2021 年大概是 1600 万元左右。另外政府补助方面，因为近几年公司固定资产投资比较大，这一块比去年略有增长。公司 2021 年非经常性损益为 1.22 亿，2022 年为 1.53 亿，总的非经常性损益增

加了 3000 万左右，相对比较稳定和合理。

8、请问公司产品后续价格走势？

答：2022 年产品毛利率的下降主要是由于原材料价格和能源成本的上升，从去年 12 月份开始主要的原材料价格已出现回落。产品的价格不能一概而论，要看竞争情况。公司核心产品的竞争力和定价权方面都还是不错的。

9、随着原材料价格回落，公司产品价格和毛利率能如何改善？

答：随着原材料价格回落，会对公司产品的毛利率产生正面影响。

10、请问公司 CDMO 海外订单总体价格走势？

答：目前没有看到价格上有明显的变化。因为 CDMO 其实提供的是一种服务，真正的创新药公司往往会把服务看得比价格更重要。包括交货时间、交货数量和交货品质等。公司的客户尤其海外客户这块业务还是非常稳定的。

11、请问全球竞争格局变化，印度在原料药中间体方面能力不断提升对公司潜在影响有哪些？

答：公司中间体的供应目前没有受到地缘政治的影响，由于中国在安全环保方面要求一直比较高，一些品种经历价格上涨，最终恢复到正常合理的价格水平，而印度也不再有很大的竞争优势。第二，印度在整个发展过程中，也会提升安全环保要求。我国一直要求经济发展和生态环境、生态文明协调发展，因此未来发展空间也是非常好的。但最终决定产品竞争力的还是科技创新水平、制造效率和制造成本。公司不惧竞争，除了关注产品临床价值和生命周期，公司将在先进产能和产品技术上不断取得突破优势。加强自身竞争力才是核心。

12、请问公司对兽药品种布局规划？

答：公司 CDMO 兽药品种主要是宠物用药。公司自有兽药会集中在几个大的品种，还有几个品种会转移到和联邦合作的

工厂生产。公司未来发酵产能也会做一些调整，会主要集中在宠物用药和人用药。几个大的品种会通过技术创新取得一定优势，特别是“生物+发酵”品种、酶催化品种。因为合成生物学带来的进步是非常大的，成本下降很明显，公司也在这里进行重点投入，以保持公司的竞争力。

13、请问公司固定资产转固情况及产能利用率水平？

答：公司一般在产能建好调试就开始转固，虽然每年会有更多的折旧，对当期的报表会有些影响，但从长期来看影响也不会很大。公司转固和达产没有太大关系。兽药达产较快，API较慢可能要 3-4 年，中间体也会快一些。公司除了少数 CDMO 专用车间，大部分生产线还是共用的，所以整体产能的利用率还是比较高的，基本能达到 70%左右。