

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：2025-01

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	招商证券（许菲菲、侯彪）；浙商证券（孙建、郭双喜、盖文化）；天风证券（刘一伯）；中泰证券（祝嘉琦、周旭驰、李雨蓓）；华福证券（盛丽华、王宣宇）；中信建投（赖俊勇、王云鹏）；广发证券（田鑫、方程嫣）；山西证券（张智勇、魏赟、邓周宇）；国泰君安（吴晗）；中信证券（韩世通、王郑洋、王凯旋、陈竹）；信达证券（唐爱金）；平安证券（李峰）；平安医药（臧文清）；中金公司（吴婉桦）；太平洋医药（周豫、乔露阳）；国盛证券（陶宸冉）；兴业证券（周逸）；国信证券（吕科、凌珑、彭思宇、蔡周雯、冯俊曦）；国海证券（吴正明）；西部证券（邓琳茜）；民生医药（杨涛）；东吴证券（俞昊岚）；渤海证券（尤越）；光大证券（朱成凯）；中邮证券（鲁春娥）；中信资管（魏巍）；华西医药（孙曼其）；野村医药（孔令岩）；财通证券（易小金）；申万医药（王道）；财富证券（顾少华）；世纪证券（陈峰）；南方基金（孙鲁闽、陈哲）；大成基金（陈泉龙）；泰康资管（翟雪）；中信保诚基金（高岳昂）；摩根士丹利（Daisy Cheng）；太平洋资管（祝晨宇）；国泰基金（任一林）；国寿安保基金（谭峰英）；招商基金（马思瑶）；汇添富基金（林小伟）；永赢基金（张晓榕）；银河基金（方伟）；兴证全球（戴心）；兴全基金（谢长雁）；建信养老金（李平祝）；海富通基金（钟舒文）；湘财基金（张泉）；大家资产（贺晓晗、蒯学章）；财通基金（王桥天）；天弘基金（郭相博）；广发基金（贾乃鑫、吴佳栓）；上海光大证券资产（王宏雨）；上海财通资产（宋金洋）；平安资产（孙峥、万淑珊）；平安理财（苟思雨）；金信基金（赵浩然）；中航基金（王子瑞）；中海基金（童科贤）；富安达基金（刘云鹏）；博道基金（邓韵阳）；深圳广汇缘资管（曹海珍）；上汽顾臻（沈怡雯）；上海益菁汇资管（潘江）；上海协囤（郝结旺）；上海途灵（赵梓峰）；上海水璞私募（盖伟伟）；上海慎知（高岳）；上海盘京投资（曹姗姗）；

	上海金友创智（阮帅）；珠海尚石投资（张纪林）；广州玄甲私募（董丛丛）；广州宣牛私募（赵哲锐）；广州市航长投资（麦浩明）；中融汇信期货（文惠霞）；浙江龙航资管（施旭健）；浙江泮博资管（陆凯）；广东正圆私募（牛艺瑾、王伟平、戴旅京）；广东邦政资产（熊政）；Anatole Investment Management Limited（xuelong lv）
时间	2025年3月11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 年经营情况介绍：</p> <p>2024 年，全球医药行业外围环境比较平稳，国内医药行业和制剂政策影响还在持续，特别是创新药的政策趋向利好。公司在董事会的领导下，报告期内实现营收 120.22 亿元，同比增长 4.77%；净利润 10.31 亿元，同比下降 2.29%。</p> <p>其中，原料药板块营收达到 86.51 亿元，同比增长 8.32%；毛利 12.95 亿元，同比下降 7.68%；毛利率 14.79%，同比下降 2.59 个百分点，这主要是 2024 年行业环境下产品价格下降所致；同时，公司战略品种市场份额得到稳步提升，多个产品销量创历史新高。</p> <p>CDMO 板块全年营收 18.84 亿元，同比下降 6.05%，毛利 7.73 亿元，同比下降 8.78%，毛利率 41.06%，同比下降 1.23 个百分点，营收与毛利额下降主要是 2023 年有特殊项目销售导致，全年扣除特殊项目后 CDMO 业务的销售与毛利也保持增长。</p> <p>药品板块营收 12.56 亿元，同比增长 0.51%，毛利 7.64 亿元，同比增长 15.02%，毛利率 60.81%，毛利率同比提升近 7.67 个百分点，主要原因是制剂的销售模式做了调整，同时生产效率有较大提升，综合成本下降使得毛利增长高于销售规模增长。</p> <p>2024 年度公司研发投入 6.41 亿元，同比增长 2.66%。公司预计还将加大研发投入，特别是加快推进制剂与 API 的研发项目，因此，预</p>

计 2025 年的研发费用还会保持增长。

CDMO 项目增长情况，2024 年度公司报价项目 1601 个，同比增长 77%；进行中项目 996 个，同比增长 35%。其中，商业化阶段项目 355 个，同比增长 25%；（包括人用药项目 262 个，兽药项目 48 个，其他项目 45 个）；研发阶段项目 641 个，同比增长 42%。API 项目总共 116 个，同比增长 40%；其中 22 个已经进入生产商业化，15 个正在验证阶段，还有 79 个 API 项目处于研发阶段。截止报告期末，公司已经与 572 家创新药公司签订了保密协议，较上年末增加 158 家。总体而言，伴随着公司 CDMO 研发与制造服务能力的增强，项目增长依旧快速，初步形成漏斗模型，为 CDMO 业务未来的增长提供强有力的支撑。

公司多个技术平台能力都在不断完善，合成生物学及酶催化、流体化学、晶体粉体技术及多肽技术等技术平台的人才结构进一步的优化。

API 业务方面，核心产品的市场占有率稳中有升。一方面，公司进一步提升运营效率，强调工艺技术的持续改进，不断降低制造成本。另一方面，公司大幅增加 API 的立项数量，预计未来三年增加 API 的 DMF 数量 30-50 个，以此推动 API 业务稳健发展。

药品业务方面，现阶段公司的策略是多产品、多渠道。公司正加大制剂的研发投入，目前每年立项开发的制剂项目达 25 个，2024 年度已经完成制剂项目验证 25 个。市场端通过开展多个产品的真实事件研究来进一步开发市场，原研产品地产化这一新的制剂业务增长点也在稳步推进中，多肽项目的临床有序推进。总之，公司希望通过强研发投入与市场拓展，推动制剂业务的销售与利润持续增长。

固定资产投资方面，2024 年完成固定资产投入 6.99 亿元，两个新 API 车间及一个 CDMO 多功能车间已投入运行。下一步计划在横店工厂投入 8 亿元建设新的高端制剂车间，共将新增十条左右的生产线。

分红和投资者回报方面，2024 年度公司回购股份注销总金额 200,202,436.53 元，拟派发现金红利 412,405,913.06 元，共计金额 612,608,349.59 元，占公司 2024 年度归属于上市公司股东净利润的

59.41%。同时，公司 2024 年年度报告披露前已向股东分红 22.59 亿元，加上 2024 年度拟分配现金红利，向投资者回报总额达 26.71 亿元，充分体现了公司对股东回报的重视。

其他方面，2024 年度员工薪酬支出同比增长 8000 万元，固定资产折旧同比增长 1.2 亿元，两项累加支出影响毛利约 2 亿元。

总体而言，地缘政治影响可能进一步加剧，国内医药行业形势依旧复杂。但是，医药大健康依然是一个欣欣向荣的产业，公司将围绕三大主要业务，坚定推进业务持续健康发展。API 业务方面，以制造为核心，坚持科技创新，增强产品的核心竞争力，推动主要产品市场份额的稳健发展；CDMO 业务方面，公司继续加强与全球的医药大公司与国内创新药公司合作，增强 CDMO 的专业化服务能力，不断增加客户与项目数量，保持 CDMO 业务的快速增长；药品业务方面，公司正持续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，大力增加制剂品种获批，同时加大市场开发力度，力争在未来几年实现制剂业务快速增长。

【Q&A】

Q1：公司 CDMO 业务四类客户的项目情况和增长驱动力？

A: 前二十大公司中有 16 家公司有业务合作，人用药方面已有前期的研发订单，其中 API 项目占比较小，目前这类客户收入占比 40%以上，兽药方面与大药企有多个 API 合作。

国外 Biotech 随着研发能力提升以及波士顿研发中心运营，这类客户项目数占比超过 10%，目前还是以前期项目为主。

国内创新药公司包括头部大公司已经建立联系，超过 300 家公司签订保密协议，有业务合作的超过 100 家，其中头部几家客户的项目已进入 API 阶段。整体业务量占比 20%左右；公司非常重视国内创新药业务，并调整资源进行倾斜，预计未来占比将可能达到 50%。

Q2：后续 CDMO 板块人员增长预计是怎样的？

A: 截至目前，公司 CDMO 板块上海和横店共有 600 多人，预计未来

2年内可能会扩展到1000人左右，具体将以项目数来定人员需求，按人均项目数进行合理配置。

Q3: 原料药整体价格趋势怎么判断?

A: 去年四季度，从制剂端到原料药端都受到了抗生素需求疲软的影响，价格压力比较大。对于2025年，预计API一、二季度还是相对有较大压力，行业情况预期到三季度之后进入新的平衡，全年整体预计呈现前低后高趋势。

**Q4: 2025年一季度CDMO板块新增订单情况，2025全年预期展望？
CDMO板块毛利率展望？**

A: CDMO订单由于交货时间点问题，季度之间不可预测，2025年来看，以现有订单和客户资源情况来看，预计能实现中等的增速。公司的目标是2-3年后，CDMO运营项目能达到3000个，每年有10-20个进入商业化。CDMO毛利率预计将小幅提升。

Q5: 公司未来一到两年原料药新品放量节奏？和制剂获批节奏预期？

A: 制剂去年国内外共获批9个，2025年预计也差不多，2026年预计将加速，会达到15个以上获批。原料药2025-2026年每年会保持10-15个的节奏。

Q6: 兽药业务发展情况和2025年展望？

A: API业务中兽药在2024年三季度末四季度初价格触底，目前市场逐渐变好，市场情况与生猪市场等终端市场相关，且参与竞争的对手减少。公司CDMO业务中兽药整体比较平稳，主要与几个国际头部企业合作。

Q7: 公司医美类原料药业务后续的发展逻辑和未来业绩趋势如何？

A: 2024年医美业务销售约两个多亿人民币，主要集中在自有产品的美白、保湿、防晒类原料，大部分以CDMO模式与国外头部医美原料供应商合作。公司将医美业务拆分出来主要是因为客户群要求、竞争格局和产品质量标准与药品业务有所差异。目前，公司医美业务体量

占比小，未来两年预计对公司业绩贡献率不大；但公司看好该业务领域，会利用好生物+合成的能力做出公司特点。

Q8：在整体制剂集采购常态化的影响下，如何看待未来两三年制剂端的增速预期，以及 2025-2026 年制剂端的毛利趋势？

A:2024 年第十批集采后，仿制药市场竞争激烈，但非理性低价竞争不可持续。公司原先集采中选产品数量不多，整体压力相对较小。公司会考虑研发短期不太会被替代、有特色的产品，也在做改良型创新药以进行差异化竞争。尽管研发投入大，但有技术壁垒的改良型创新药可带来较为持久的增长。公司今年已立项了四个项目，获批上市预计需要 3-5 年。未来几年，随着持续研发投入和更多的高价值产品获批，公司有信心推动该业务保持较快的增长。

Q9：从 2025 年全年来看，各项费用率的变化节奏如何？

A:2025 年，业务规模扩大后，销售费用率可能会有所增长；研发费用会进一步增加，预计会有 10%左右的增长。

Q10：二次集采降价对公司制剂业务的影响有多大？左乙拉西坦以及左氧氟沙星等品种，现在各区域二次集采续标的情况如何？

A:左乙拉西坦从 2024 年上半年就已开始二次集采，公司价格有优势，对未来竞争保持乐观。左氧氟沙星虽然价格下降到原来的三分之一，但公司有原料加产业链的优势，也会采取市场策略，降低销售价格下降的影响，预计这两个品种对公司影响不大。

总结与展望

公司发展核心思路是坚持以科技创新驱动业务发展，通过高效运营持续提升竞争力。自 2018 年起，公司每年持续加大科技投入，尤其重视人才引进，促进公司持续发展。同时，由于行业特点，固定资产投入当期很难实现销售，一般需要三年，通常是五年才能让资产发挥效能、提升销售；研发从立项到产品上市、销售起色也需要五年时间。因此也衷心希望广大投资者有长期投资思维，伴随公司一起发展成长。谢谢大家！

附件清单（如有）	无（本次活动未涉及应披露重大信息）
----------	-------------------