

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：2025-05

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）；太平洋证券（乔露阳、周豫）；信达证券（唐爱金、贺鑫）；中信证券（韩世通、王凯旋、王郑洋）；开源证券（余汝意、阮帅）；兴业证券（孙媛媛、黄翰漾、乔波耀）；浙商医药（郭双喜）；中金公司（吴婉桦）；中信建投（王云鹏、汤然）；中泰证券（李雨蓓、祝嘉琦）；长江证券（汪中昊）；西南证券（伍云逍）；西部证券（邓琳茜）；华创医药（王宏雨）；民生医药（杨涛）；华福证券（王宣宇）；平安证券（李峰、曹艳凯）；华源证券（陶宸冉）；东吴医药（俞昊岚）；国泰海通（吴晗）；国信证券（高熹、彭思宇）；大成基金（黄涛、陈泉龙）；永赢基金（张晓榕）；兴业基金（钱睿南）；中欧基金（王宇琪、李子婧）；天弘基金（郭相博）；泰康资产（马步云）；太平资产（窦萍华）；南方基金（王芝文、陈哲）；摩根斯坦利（LaurenceTam）；中略投资（杜晨霞）；中航基金（曾文传）；中海基金（陈玮）；中国人寿资产（龙毅、赵文龙）；中国国际金融（梁振霆）；中船重工财务（赵胤铎）；招商医药（肖笑园）；长盛基金（洪靖怡）；誉辉资本（曹阳）；新思路（王苗裔）；西部利得基金（冯皓琪）；通用技术集团（张佳博）；天治基金（王娟）；光大证券（刘勇、朱成凯）；上汽顾臻（上海）资产（沈怡雯）；上海正心谷投资（程若迪）；上海易则投资（黄朝豪）；上海健顺投资（张琦悦）；青榕资产（唐明）；平安基金（季清斌）；农银人寿保险（赵晶）；南华基金（徐顺利、刘凯兴）；金信基金（赵浩然）；金建（深圳）投资（张宇滨）；交银人寿（王玉英）；嘉合基金（曹小奕）；中融汇信期货（文惠霞）；汇丰环球投资管理（李艾蔚）；华泰资产（王金成）；华商基金（胡中原）；华

	宝基金（张金涛）；鸿运私募基金（朱伟华）；宏利资产管理（李文琳）；杭银理财（沈振一）；海南鸿盛私募（丁开盛）；海南恒立私募（徐骥）；国联安基金（赵子淇、呼荣权）；国金证券股份；广东银石投资（罗采奕）；光大保德信基金（高睿婷）；观富（北京）资产（唐天）；富安达基金（刘云鹏）；东吴证券（王友红、顾松华）；创金合信基金（张小郭）；渤海证券（尤越）；HBM Partners Hong Kong Limited（郭牧青）；CITIC AM（Liyang Sheng）
时间	2025 年 10 月 21 日 19:30-20:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 祝方猛先生 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	公司前三季度经营情况介绍： 公司前三个季度实现营收 77.6 亿元，同比下降了 16%；实现净利润 7.0 亿元，同比下降 19%；毛利率 25%，同比略有增加。其中，CDMO 业务营收 16.9 亿元，API 业务营收 51.9 亿元，药品业务营收 8.3 亿元。今年前三季度经营情况主要是 API 业务板块中低毛利率业务的主动收缩和部分品类市场需求疲软所致。 CDMO 业务方面：前三季度 CDMO 业务收入 16.9 亿元，同比增长近 20%，预计全年将保持 20%以上增长；毛利率 44.5%，较去年同期的 40.8%明显提升；业务地位：毛利总额已超越原料药，成为公司第一大业务。 项目与订单情况：商业化项目 391 个（+15%），临床期项目 853 个（+41%），报价项目 1343 个（+68%）；API/DS 项目：145 个（+28%），其中 IND 项目 27 个（完成 19 个，进行中 7 个），NDA 项目 15 个（完成 9 个，进行中 6 个），增加二供

	DS 项目 17 个（获批 3 个）。在手订单情况：公司未来 2-3 年需交付的在手订单金额达 52 亿元（不含今年 Q4 即将交付部分），主要为商业化订单和二供转商业化生产订单，MNC 项目与国内客户项目比重相当。订单结构：DS（原料药）项目占比提升，订单金额随 DS 项目增加而放大；多肽项目 114 个（含 9 个 DS 项目）；GLP-1 项目 4 条管线已启动，2 条管线在洽谈中。 能力建设与战略：公司技术平台能力持续增强，初步确立了全球小分子 CDMO 靠前位置，具备固液相结合的多肽合成技术优势，可降低多肽生产成本；制剂 CDMO 业务也已正式启动。研发人员将继续扩张，预计今年校招和社招合计招聘超五百人，目前 CDMO 研发人员约 900 人，目标未来 2-3 年研发团队规模达到 2000 人。产能建设方面：多肽产能建设预计明年二季度完成，以满足项目后续产能需求； 客户拓展：MNC 客户前 20 名中约 60% 已开展研发阶段的项目合作，国内 Biotech 客户项目数量快速增加；客户数量 Q3 达 670 家，预计年底将增至 700 多家；当前 CDMO 业务收入海外占比约 70%，国内占比约 30%；未来预计美国占比 40% 左右，中国 30%，欧洲和日本约 30%。 API 业务方面：前三季度 API 业务收入 52 亿元，剔除贸易后毛利率约 20%，处于历史低位。今年营收下降的 60%-70% 源于低毛利贸易业务收缩，计划未来两年基本完成低毛利贸易业务剥离。 原料药业务本质上还是由供需关系决定的，虽然集采对它会有一些影响（但主要是在中国市场有少部分影响）。所以，整体来讲原料药业务还是要看企业的核心竞争力，还是靠企业自身建立成本优势，而成本主要来自于技术端的优势和生产规
--	--

模优势，以及生产管理效率的优势。在周期过程中，好的企业，还是会逐步形成自己的一些优势产品，进一步强化企业的市场竞争力。公司预计明年 API 毛利率将有所改善，随着产能利用率提升和利润率回升，未来 2-3 年后有望恢复较好盈利状况。

药品业务情况：前三季度制剂收入 8.3 亿元，同比下滑约 10%，毛利率维持在 50%-60%左右，主要受到国内集采续约影响，导致仿制药价格螺旋式下降。公司产品布局采取差异化策略，资源向改良新药倾斜，形成差异化竞争；并且坚定全球化布局，拓展国际市场，美国仿制药业务已于今年第四季度开始发货。公司药品管线将每年约有十个左右产品获批，为药品业务带来持续的增量。

Q&A 环节

Q1： 公司未来 2-3 年 52 亿 CDMO 在手订单的落地节奏及客户、产品类型贡献情况如何？

A： 在手订单主要为 CDMO 商业化订单，其中包括从二供转商业化生产的订单及 MNC 的新项目订单。订单金额未来 2 到 3 年将呈现逐步增加的趋势，这是由于商业化过程中份额逐步提升。

Q2： 公司全年业绩展望及明年整体趋势如何？

A： 预计三季度是全年业绩的最低点，四季度需求和收入环比三季度会更好，抗生素需求已有所回升。今年整体为业绩低点，预计明年公司业绩将恢复增长态势。

Q3： 公司新签订单规模、增速及大订单情况如何？三块业务未来毛利率变化趋势怎样？

A： 新签订单今年未特意统计，明年起将以今年为基数开

始披露每年新签订单数据；大订单因客户保密问题不便披露，但 DS 订单金额在放大。CDMO 业务今年毛利率约 44%，预计未来保持在 40%-50%之间，且随着 DS 产品结构占比增加，毛利率会更加稳定或更好；API 业务今年毛利率（去除贸易）约 20%，处于历史低位，预计明年会有所好转；仿制药业务毛利率基本保持在 50%-60%，但单产品销售额较以前明显下降，需依赖新增获批产品改善，预计一两年内重新走上增长道路。

Q4：CDMO 业务目前大客户拓展情况如何，尤其是在 MNC 海外客户拿二供及 DS 项目中，公司的竞争优势和切入供应链的方式是什么？

A：公司在 Biotech 和 MNC 客户端均发力明显，品牌宣传力度加大，通过参加细分行业展会（如多肽、ADC 展会）拓展客户。MNC 方面，前 20 名客户中约 60%已将研发订单（临床项目）与公司合作，此前以商业化项目为主；中国 Biotech 客户方面，今年拿到的二供 IND 项目更多。核心优势在于：一是成本优势，源于原料药生产的成本控制、运营效率及技术实力；二是与 MNC 的长期合作关系，其资源逐步向公司研发合作转移；三是 BD 服务水平领先，项目获取成效显著。

Q5：多肽管线中有哪些重磅或潜力项目？三季度末多肽产能进展如何？

A：多肽项目（含 DS、多肽片段和保护氨基酸）今年已有 114 个，其中 DS 项目 9 个，3 个为较大项目，处在临床一期和二期阶段，预期未来可达上亿美元销售规模。产能方面，固相合成用于小数量项目，液相合成用于大数量项目，固液相结合是公司优势，能大幅降低多肽成本；新增的固相反应生产能力计划在明年二季度建设完成，可满足当前项目的产能需求。

Q6：今年前三季度 CDMO 业务海外与国内客户收入占比如

何？分区域客户需求趋势及增长主要由哪些区域带动？

A：今年前三季度 CDMO 业务收入海外占比接近 70%，国内占比约 30%，国内因项目多未转入大规模商业化供应，故项目数量虽多但收入占比还较低。分区域看，未来美国市场预计占 40%左右，中国 30%左右，欧洲加日本约 30%，中美将是最主要的两个市场。

Q7：股权激励的节奏是怎样的？

A：公司正在考虑多种方式对核心团队进行激励，但目前尚无实质性进展，如有进展将公告披露。

Q8：公司合同负债环比 Q2 下降的原因是什么？

A：合同负债科目存在阶段性和结构性因素，今年部分符合收入确认条件的预收款已转换为收入，导致期末合同负债余额变动，这与客户业务的阶段性结构有关。

Q9：未来公司费用率（尤其是研发费用率、管理费用率）的展望如何？CDMO 业务持续招聘研发人员对费用率有何影响？

A：CDMO 业务因项目快速增加，研发人员目前偏紧张，公司已启动社招 200 人、校招 300 余人的招聘计划，总招聘规模近 500 人，招聘工作正在紧密进行。当前 CDMO 研发团队约 900 人，全公司研发人员约 1300 人；研发实验室硬件可支撑 2000 人研发团队规模，预计未来 2-3 年内达到 2000 人规模。CDMO 业务属于高研发投入领域，研发投入与项目数量直接相关，是项目向后期生产转化的必要条件。

Q10：若人民币升值，对公司汇兑损益有何影响？公司如何应对汇率风险？

	A: 公司通过汇率补偿协议和对冲工具管理汇率风险, 70% 的汇率敞口已通过锁定汇率操作, 汇兑损益对业务影响较小。2025 年 1-9 月汇兑损益为两百多万元, 单季度汇兑损益不到一千万元, 去年 1-9 月为七百多万元, 整体影响平稳。公司认为人民币不存在大幅度单边升值基础, 将继续采用对冲方式减少影响波动。 Q11: 原料药价格继续下行的风险大吗? 目前行业内中小厂家的盈利状况如何? A: 目前原料药行业除维生素和少量氨基酸品种外, 绝大部分原料药品种价格处于历史低位, 行业毛利为多年来的最低位置。当前原料药板块毛利率不到 20%, 进一步下降风险非常小, 这种情况也不可能长期持续。 Q12: 今年到三季度及全年 CDMO 客户数量大概会达到什么级别? 未来新分子类型(如多肽、ADC 等)的增速如何预测? A: CDMO 客户数量方面, Q3 约为 670 家, 预计到年底将超过 700 家, 客户拓展速度较快。新分子类型方面, 公司积极跟踪多肽、GLP-1 等热点项目, GLP-1 客户倾向选择产能较大的 CDMO 伙伴以满足快速放量需求。ADC 领域, 公司虽无抗体等大分子业务, 但拥有高活车间及 ADC 研发团队, 主要聚焦 payload、linker 业务, 并已与国内一家大分子 CDMO 达成战略合作, 双方形成互补, 随着 GMP 分段问题逐步解决(如 DS、DP 及 linker 分段已获药监局认可), 该领域业务推进将非常迅速。 Q13: 公司 2027、2028 年特色原料药板块有哪些市场潜力较大的品种, 以及未来两、三年该板块的体量规划如何? A: 具体品种因涉及项目保密不便透露, 但公司在特色原
--	--

	料药战略上，除优化现有项目成本竞争优势外，正大力开拓新品种，每年有十几个 DMF 申报注册，计划三年后每年新增约十个获批品种，届时累计将有二、三十个特色原料药品种，预计未来 2-3 年将迎来新的增长阶段。 Q14：兽药板块中氟苯尼考的当前市场供需、价格情况如何，后续价格拐点何时出现，以及该板块在公司业务中的占比？ A：氟苯尼考目前处于历史低价，市场供大于求，主要生产企业因自供中间体和原料药，价格处于底部，多数已无利润。虽无法确定具体拐点时间，但进一步大幅下跌可能性不大，当前市场需时间消化产能，未来价格弹性较大，一旦供需改善，盈利将较快好转。目前，兽药品类在公司 API 业务中占比较小。 Q15：CDMO 业务中国内外价格差异、同类型项目价格趋势以及兽药项目占比情况如何？ A：国内外价格差异方面，海外（尤其是美国）客户支付能力更强。同类型项目价格趋势上，2025 年以来随创新药回暖，客户更关注管线进展，头部企业已开始调升价格至正常水平，公司 CDMO 业务毛利率呈上升趋势，且 CDMO 竞争并非仅依赖价格，质量、服务、交付和速度是综合考量因素。兽药项目在 CDMO 业务中占比约 20%左右，而人用药 CDMO 增长速度大幅超过兽药。
附件清单（如有）	无（本次活动未涉及应披露重大信息）