

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：2025-04

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	中泰证券（祝嘉琪、崔少煜、李雨蓓）；华创医药（王宏雨）；招商证券（许菲菲、侯彪）；国信证券（彭思宇）；西部证券（邓琳茜）；东吴医药（俞昊岚）；浙商医药（郭双喜）；开源证券（梁梓昕）；民生证券（杨涛）；华福证券（王宣宇）；中信证券（王凯旋、王郑洋）；华源证券（陶宸冉）；天风证券（刘一伯）；信达证券（贺鑫）；兴业证券（乔波耀）；平安证券（李峰）；山西证券（张智勇）；华泰证券（李奕玮）；太平洋证券（乔露阳）；国泰君安（楼剑雄）；国海医药（孔维崎、朱梦怡）；中信建投（汤然）；华西医药（孙曼萁）；国泰海通（吴晗、陈铭）；中金公司（吴婉桦）；财通证券（邹一瑜）；大成基金（陈泉龙）；南方基金（孙鲁闽、陈哲）；前海人寿（毛元江）；财信证券（吴号）；长江养老（叶小桃）；中国人寿资产（赵文龙）；华安基金（戴杰妮）；华富基金（孙浩然）；华夏久盈（何南南）；建信养老金（李平祝）；摩根斯坦利（LaurenceTam）；南华基金（刘凯兴）；上银基金（杨东朔）；泰山财产（李双悦）；银河基金（方伟）；德邦（曾叙衡）；中国人民养老（毛雅婷）；博远基金（谭飞）；渤海证券（尤越）；大家资产（钱怡）；东北自营（韩登科）；光大保德信（高睿婷）；广东正圆私募（陈泽敏）；广州瑞天（钟曜璘）；恒生前海（鲁娜）；红塔红土（李源）；鸿运私募（张丽青）；上海金友创智私募（阮帅）；上海雷钧私募（杨建标）；上海名禹资产（王友红）；上海运舟私募（王岩）；上海正心谷投资（李逸思）；北京枫泉投资（林柏川）；北京神农投资（王栋）；远信（珠海）私募基金（叶铮）；珠海尚石（张纪林）；个人投资者（鲍贝、杨佳澄）；文惠霞
时间	2025 年 8 月 19 日 20:00-21:00
地点	公司会议室
上市公司接待人	董事长 祝方猛先生

员姓名	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 2025 年上半年经营情况介绍： 首先，感谢各位投资者对普洛药业的关注和关心。下面，先给大家简单介绍一下公司目前的主要发展情况。 从半年报数据看，API 业务营收下降了 23.41%，一方面是由于行业处于周期底部，价格比较内卷；另一方面是由于公司 API 低毛利贸易业务的主动收缩。药品业务有小幅下降，主要还是受到集采续标影响。 比较可喜的是，公司 CDMO 业务在过去几年持续投入下，表现非常不错。上半年 CDMO 业务取得了 20%以上的增长，而且毛利率也有显著提升，这和公司产品结构的持续优化有较大关系，目前，公司已经实现从 RSM 到注册中间体再到 API 的转型升级。 关于中国的 CDMO 产业，过去一直发展得比较好，但在 2022 年和 2023 年，受到了特殊产品的影响，这种影响有好有坏，好的方面是业绩曾经快速大幅上涨，但随之而来的下滑也很明显，这是一个扰动因素；另外，还经历了美国生物安全法案带来的影响。不过，CDMO 产业走过了这两个阶段后，现在已经回到了一个非常良性的增长状态。谈到 CDMO 就必须提到创新药，现在创新药已经形成了一个非常明确的格局，就是中、美两国都很强势，远超欧洲和日本，欧洲、日本基本处于同一水平。 中国创新药经过近十年的努力，特别是今年以来，进展非常明显。在 2021 年、2022 年的时候，中国创新药的 license-out（对外授权）费用才几十亿美元，去年全年上升到了近 500 亿美元，而今年上半年就已经超过了去年的总额。这样持续的创新，确实带来了非常好的效益。此外，中国创新资产的质量、速度和成本，已得到全球公认。海

	外市场仍保持正常成长状态，美国创新药生态依然稳健。中、美两国创新药的发展态势为 CDMO 行业带来了巨大机遇，无论是生物药还是化学小分子药，都呈现百花齐放的现象。 关于美国生物安全法案，提出后曾引发紧张局势，但自去年底至今，相关讨论已明显减少。除了政治因素外，根本原因在于中国 CDMO 的竞争优势。中国创新企业在创新药领域已建立显著优势，包括效率、质量和成本控制等方面，CDMO 在创新药领域发挥了重要的赋能作用。海外创新药企业若不用中国的 CDMO，其研发速度将难以跟上，有可能会掉队，甚至被后来者超车，其管线价值大幅下降。与欧洲、印度等地区相比，中国 CDMO 头部企业在交付速度、成本和质量等方面都具有明显优势。可以说，中国 CDMO 不仅是世界先进制造业的代表，也是先进服务业的典范，服务水平同样处于全球领先地位。 过去两年，创新药在中国的融资非常困难，但今年以来，我们不断听到一些好消息。相信随着二级市场的进一步回暖，融资环境会进一步改善，对公司的 CDMO 业务也会带来更多支持。此外，除了生物大分子，小分子领域也发生了很大变化。现在的分子结构比过去复杂得多，复杂分子带来了整个 CDMO 价值链的显著增长。例如，现在的多肽，很多都是十几万美元甚至几十万美元一公斤，这带来了整个价值链的大幅增长。 从整体来看，我认为整个 CDMO 行业应该重新审视，不要因为过去的扰动因素对 CDMO 行业产生偏见。实际上，这是中国在医药领域最好的先进制造业之一，具有很大的发展空间。我们对创新药全产业链的支持力度和赋能都非常大，共同促进了全球医药创新。 从半年报数据可以看到，公司 CDMO 业务的总毛利已经超过了 API 业务的总毛利，达到了近 40%的比例。这是公司过去战略升级的必然结果，公司将重点资源投向了这一领域。从项目数量来看，整个漏斗形状已经基本形成。截至上半年，公司的 CDMO 客户总数已经超过 650 家，
--	--

	相信今年就会超过 700 家，增长速度非常快。项目数达到 1180 个，同比增长了 35%，其中商业化项目超过 377 个；临床期项目 803 个，同比增长了 44%。DS 项目目前有 134 个，增长了 30%。商业化 DS 项目已经达到 24 个，还有 25 个 DS 项目正在验证中。IND 项目已经有 24 个，其中 18 个已经完成，6 个在进行中。NDA 项目方面，目前总共有 14 个，5 个已经完成，9 个在推进中。增加作为二供的项目方面，公司总共有 13 个项目，现在有 5 个已经完成了二供审批（2 个今年进入商业化生产），还有 8 个在验证过程中。 在细分领域方面，公司还有很多亮点。比如，公司目前参与的 DS 管线中，GLP-1 相关的有 4 条管线，都处在二三期；除了 GLP-1 之外，其他的多肽 DS 有 9 条管线，处在一、二、三期不同阶段；在肽链和保护氨基酸方面的项目，已经达到了 60 个以上，包括在 20 多条管线中，所以，公司现在的多肽 CDMO 业务项目数量和布局都非常好。 为什么会有取得这样的一些阶段性成果？我觉得主要和这几个方面有关：第一，就是我们 CDMO 整体服务能力的大幅提升。比如，研发人员方面，现在公司有 1300 多名研发人员，其中，CDMO 研发人员近 900 人。第二，公司科学家团队对工艺开发有很大帮助，带动了整体服务能力的提升。第三，研发平台的建设也很关键，几年前，我们开始建设流体、晶体粉体、合成生物学、多肽等技术平台，现在都已经取得了很大成效。尤其是多肽平台，今年亮点特别多，新增项目也非常多。最后，在生产能力方面，大家可以看到，公司的柔性生产平台在 2023 年 9 月份才真正建设好，开启了公司 CDMO 柔性制造的元年；高活平台、多肽平台、流体平台等各种生产平台的建设，极大地加强了整个 CDMO 服务能力。目前来看，公司 CDMO 业务完全具备了成为中国 CDMO 头部企业梯队的基础。 关于 API 业务，目前 API 价格现状处在公司的预期之中。大家知道，从 2015 年开始，国家进行生态环保大检查和供给侧改革，部分企业投入研发创新和安全环保，带来了政策红利，形成了一个较长的上
--	--

	行周期，这个周期大体上持续到 2021 年，部分产品延迟到 2024 年，包括我们的一些抗生素产品，其实一直延续到 2024 年，今年才开始大幅下降，这是非常正常的。从 API 层面来讲，公司主要做了几件事情，一方面，进行产品结构调整，大家看到公司在抗生素领域产品还是偏多，而且对外销售的中间体产品也偏多，现在正大幅度调整产品品类，包括加快新产品的立项，这些都是调整的一部分。当然，公司传统的战略品种竞争力还是会加强。另一方面，调整公司整个的科学团队，尤其是现在形成的科学家队伍，这对公司整体 API 的科学深度加强了，产品的竞争力进一步加强。大家看到 API 价格下跌这么厉害，但公司的毛利率下降得少很多，这都是竞争力的明显表现。相信未来随着结构调整，随着整个周期逐步走出，API 板块业务依然会带来很强的增长动力。 关于制剂，一方面，公司的产品策略是一个金字塔形，基层产品就是普通的仿制药，需要有这些基础的品种，包括抗感染、抗病毒这些刚需的品类；中层的产品就是技术驱动的一些难仿制品种，包括一些缓控释产品，成为主要的利润来源；顶层方面，公司一直在布局改良型新药，这个领域未来会开花结果。 此外，公司在去年制定 2030 发展战略时，已经着手布局医美领域，我们相信健康和美丽是人类永恒的追求。公司的医美产品主要分为两部分：一是公司自主布局的产品，二是部分大客户的 CDMO 医美产品。这两块产品都在进行中，但由于整体规模占比较小，尚未单独列示。从技术、制造和未来服务的角度来看，医美是一个重要的方向。未来，公司将结合合成生物学和化学这两方面的技术能力和制造能力，将公司的医美化妆品原料业务打造成公司的又一增长点。 关于分红与回报股东方面，公司一直非常重视股东回报，大家可以看到，上市以来公司现金融资总额只有 14.58 亿，但是公司的现金分红加上回购，已经超过 32 亿（含本次中期分红）。公司在保障经营和发展的基础上，一如既往地积极回报股东、回报社会。因此，今年
--	---

公司在没有特别大的资本开支情况下，作出了中期分红的决策。

【Q&A】

Q1: 公司 CDMO 业务未来 3 到 5 年的中长期展望如何？业务的规模体量、业务结构以及客户结构的规划是怎样的？

A: 目前，公司 CDMO 业务的收入来源还是以海外为主，海外大概占到 70%，国内占 30%。未来，中、美市场都会是主要部分，可能中、美各占 35%，而欧洲加日本可能占到 30%。展望未来三到五年，到 2030 年左右，公司 CDMO 业务规模预计将能达到六七十亿水平。

Q2: 原料和制剂板块是否已处于见底触底状态？下半年到明年这两个板块及公司整体经营趋势（包括收入利润）是否有见底回升的态势？

A: 从行业周期观察来看，公司认为今年行业底部明确，预计明年会是一个逐步回升的过程，但回升速度难以判断，不一定是 V 型反转。

Q3: Q2 CDMO 业务盈利情况持续性？API 验证阶段项目未来进入商业化的节奏及收入贡献如何？

A: 单季度毛利率受交付情况影响会有所波动，从全年以及未来几年来看，随着项目结构的持续优化和商业化项目越来越多，CDMO 业务的整体质量会大幅提升。公司从早期的 RSM 业务调整为“RSM+DS”业务结构，主要 CDMO 制造基地均通过 GMP 认证，且多家工厂零缺陷通过 FDA 审计，客户信心增强。“RSM+DS”的业务结构通常会提升毛利率，公司过去平均毛利约 35%-40%，未来以 DS 为主的项目毛利率有望提升至 45%-55%。

DS 验证阶段项目转化为商业化供应有明确路径，NDA 项目上市后即可同步销售，一个 NDA 项目价值通常为一千万到几千万，商业化后 API 年销售额一般在 3000 万到 5000 万，高的可达数亿甚至 10 亿以上。NDA 项目增加二供在申报后，还需等待 12 到 18 个月批准。公司 2021 年的 NDA 项目在今年已有两个转为商业化供应，未来将有更多项目陆续转为

	商业化供应。 Q4：公司在多肽业务方面的产能、客户结构及收入体量情况如何？ A:多肽平台承接了大量项目，GLP-1 有四条管线处于二期、三期，其他的多肽 DS 参与了九条管线，均处于各期临床。公司的优势在于能将固相合成转化为液相合成，大幅降低成本，液相合成可使用常规反应釜，产能充足。目前正在设计一条新的多肽产线，预计今年设计完成，明年三季度建成，将结合固相加液相合成。肽链及保护氨基酸项目超过 60 个，覆盖 20 条管线。 Q5：未来公司研发人员的人数增长展望如何？是否有领军科学家加入？ A:CDMO 行业本质是科技驱动行业，公司 CDMO 研发人员从早期的几十人发展到目前已接近 900 人，预计 2030 年前将达到 2000 人以上。多肽等首席科学家都是海外引进的，目前已有三位核心科学家来自重要海外客户。 Q6：API 主要品种下半年的价格走势如何？API 几大板块（抗生素、动保、特色原料药等）全年的增长指引和毛利率变化预期是怎样的？ A:API 绝大部分品种已基本企稳，抗生素中头孢类基本企稳，青霉素类还有小幅下行空间，核心是由于供求关系变化导致。氟苯尼考还要一点时间，未来一定是反弹趋势；其他兽药品种部分今年价格已比去年有所反弹，不同品种竞争格局不同。特色原料药大部分品种已企稳，无太多下跌空间。API 毛利率目前不高，工业端部分约为 20%多，是历史最低水平。公司正进行两大结构调整：1. 是优化产品结构，减少抗生素占比，增加非抗生素品种；2. 调整中间体与原料药结构，未来三年左右计划将原料药对外销售占比提升至 65%，中间体占比 35%，工业端毛利率稳定在 30%以上；3. 调整国内外销售占比，拓展欧美日本等海外市场。
--	--

	Q7：在 API 结构调整背景下，已获批品种中有哪些潜在大品种？ A:公司每年将有十个左右品种获批，工业端业务规模未来预计将达到 70 亿元，形成多品种格局，采取特色原料药与抗生素相结合的方向，并考虑技术特色，开发量小但毛利较好的原料药。按照公司目前披露原则，获批品种会及时披露，预计三年左右时间，公司 API 业务将焕然一新。 Q8：公司海外业务占比及关税影响分析？ A:公司海外收入占比去年是 40%多点，今年略有下降，与价格有主要关系，预计未来将基本保持该比例，整体保持在 40%-50%之间。目前关税影响不大，判断未来中、美竞争关系下影响不会太大，若全面对等加税影响有限。美国未来更可能发展制剂制造，API 难度大，十年内中国仍将占据 API 制造主导地位。 Q9：普洛药业在 CDMO 业务上做了哪些布局和正确的事情，实现了稳健增长，以及对未来增长持乐观预期的原因是什么？ A:公司 CDMO 业务快速增长并对未来持乐观预期，核心在于核心竞争力的建设，具体体现在效率、成本、服务、交付及质量系统方面的全球优势。中国 CDMO 行业曾受疫情和地缘政治扰动，但目前这两个因素都在消除或局部消除。以药明康德为代表的中国 CDMO 企业建立了行业标准，全球领先。未来，随着创新药的持续发展，CDMO 行业也将随之增长，且头部企业因高门槛更具机会，公司在客户基础、科学能力、效率、交付、成本、质量等方面均具备优势，因此对 CDMO 业务未来发展非常乐观。 总结： 今天非常荣幸和大家进行交流，公司始终相信，医药行业是一个绝对的高景气行业，这个行业关乎国计民生、国家安全和国民经济，每一方面都很重要，哪一条都少不了。近年来，国家政策也在持续推
--	---

	动医药行业的创新发展，从长远来看，希望大家都能对医药行业和普洛药业的未来充满信心。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）