

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：2026-05

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、欧阳京）；开源证券研究所（余汝意、阮帅）；浙商证券研究所（孔令岩、盖文化、郭双喜）；中信医药（魏通、王凯旋）；中泰证券（王千羽、祝嘉琦、宋康泰、李雨蓓）；西部证券（李梦园、邓琳茜、朱镭）；中金公司（吴婉桦、王凯、李鹿）；华创证券（胡建东、周小勇、王宏雨、苍泓宇）；中信建投（郑莉娟、王云鹏、成雨佳）；山西证券（魏赟、张智勇、邓周宇）；天风证券（王登立、薛余来、刘一伯）；国盛证券（张雪）；东吴医药（孙芊荟）；东方财富证券（唐爱金）；国海医药（菅文慧、孔维崎）；大成基金（张益敏、杨挺、陈泉龙、齐炜中）；招商基金（任绍聪、贾仁栋、李佳存、周雨婷、张闻月）；中欧基金（高诚诚）；睿远基金（顾晓彦、赵培森）；兴证全球基金（戴心、谢长雁）；平安养老（陶歆蔚）；富国基金（范妍、武磊、曾新杰、李娜、傅肖依、单竹岭、吕泽楠）；交银施罗德基金（楼慧源、周珊珊、魏玉敏）；南方基金（吴春林、陈卓、李晓光、赵俊桦、孙鲁闽、李金哲、恽雷、都逸敏、万朝辉、吕思奇、陈哲、王坤、郑勇、蒋秋洁）；摩根士丹利基金（王大鹏、李子扬、陈思睿、潘海洋）；摩根士丹利（LaurenceTam、MarcoWong）；中银基金（裔汶锦、陈思远）；淳厚基金（陈文、田文天）；鹏华基金（胡颖、张宏钧、张宇煊、李建国、高岳昂）；中信资管（魏巍）；中信证券（倪秉泽、赵亦丰）；中信保诚基金（吴昊、吴沛柯、陈亚杰）；建信养老金（李平祝）；建信理财（唐文成）；建信基金（陶灿、田元泉、张湘龙、郑丁源）；

	嘉实基金（宋阳、沈玉梁）；嘉合基金（王东旋、夏一）；汇添富基金（林淦、李超、何丽峰、钱诚）；中泰资管（周旭驰）；中融汇信期货（文惠霞）；中海基金（陈玮）；中信金融资产（魏巍）；浙商资管（严洋、许运凯）；银万斯特（余涛）；秘银投资（董一平）；龙航资产（张齐嘉、李方勇）；招银理财（程驰、冯瑞敏、巩伟）；招商资管（蔡霖）；长信基金（李泽明）；长盛基金（洪靖怡）；长江养老（邱宏斌）；长城基金（唐项涛、张坚）；远信投资（叶铮）；圆信永丰基金（田玉铎、黄世旺、汪萍、陈臣）；华宝基金（黄炎、毛文博、魏扬帆）；华安基金（刘潇、吴宇扬、王春、戴杰妮、杨明、于嘉轩、辛蔚、陆奔）；银华基金（罗震寰）；银河基金（王丝语、方伟、石磊、于嘉馨）；弈慧投资（王殷超）；易方达基金（杨宗昌）；野村东方国际资管（王道）；野村东方国际证券（卢钰瑶）；阳光资产（赵孟甲）；兴业基金（裘若桑、马越）；信银理财（王书杰、王贵林）；信达澳亚基金（商柔芷、张剑滔、吴凯）；新华资产（谢培仪）；湘财基金（张泉）；西南证券（杨天笑）；西部证券（自营）（樊嘉诚）；西部利得基金（冯皓琪）；万家基金（陈佳昀）；同德磐石（赵胤铎、罗凯）；天弘基金（齐震、薛莉丽、张秀磊）；天风资管（邱天）；泰信基金（吴用）；太平资产（彭丹雪）；太平洋资产（吴晓丹、叶宇泽、阳明春、李鸣、liming）；太平基金（马思远、闫庚威）；首创证券（赵帅恒）；世纪证券（肖意生）；星睿资产（星睿）；尚诚资产（黄向前）；榕树投资（杜志君）；华安合鑫（惠浦）；晨钟资产（魏芳）；前海精至（黄登峰）；玖稳资产（陈志能）；申万菱信基金（姚宏福、许思敏、徐瑞茜、李金泽）；重阳投资（沈一洲）；兆天投资（万鹏辉）；云竺私募（张波）；镛泉资产（周章庆）；姚泾河私募（李凡）；鑫垣私募（史彬）；慎知资产（高岳）；尚雅投资（成佩剑）；鹏山资产（杨明韬）；聚鸣投资（涂健）；恒穗资产（骆华森）；
--	---

	合远私募（陈晓蕾）；光证资管（刘天雄、应超）；非马投资（鲁长剑）；翀云私募（俞海海）；乘安资产（尹洵）；常春藤资产（饶海宁）；瑞达基金（徐志谋）；融通基金（杨有为、王迪）；青榕资产（唐明）；青骊投资（刘璇）；青岛长风私募（王亚浩）；前海开源基金（田维）；浦银理财（诸怡雯）；浦银安盛基金（张瑞）；平安证券（李峰）；平安理财（辛岳）；平安基金（解婧、周思聪、吴宗潇、神爱前、李化松、李洋）；诺安基金（简华）；农银理财（王浩延）；农银汇理基金（李芳洲、魏刚）；宁波银行（黄健）；明亚基金（董加贝、林炜坤）；明法投资（周伊莎）；开源证券（刘毅、师正浩）；开源证券（自营）（冯矜男、段怡帆、李文静）；金信基金（吴昊剑）；瑞华投资（陈浩、林元增）；汇丰晋信基金（李媛媛、曹芮）；华鑫证券（樊益静）；华夏理财（王莎）；华夏久盈资产（张伟光）；华夏基金（常黎曼、朱熠）；华泰资管（陈辛）；华福证券（卢跃峰）；万泰华瑞（邹戈）；迪策鸿杉（宁伍云）；鸿运私募（朱伟华）；红思客资产（孙磊、孙浩桐）；弘毅远方基金（郝晓婧）；淳臻投资（张许宏）；鹤禧投资（李峥嵘）；荷荷私募（唐巍）；和谐浩数（郗岩）；合众资产（于华）；海通证券（隋欣、胡幸）；海富通基金（陈林海）；国信证券（彭思宇、高熹）；国泰君安资管（李子波）；国泰基金（韩昊东、戴计辉）；国泰海通（李煜）；国寿安保基金（杨程健）；国联安基金（赵子淇、王兴伟）；国金证券（辛家齐、乔波耀）；国富兰克林基金（王晓宁）；乾元资产（潘云姗）；航长资管（麦浩明）；广发证券（谭飞）；广发基金（李善欣、周飞、何展聪）；乐赢私募（徐杰恩）；光大证券（刘勇）；光大永明资产（孙伟娜、吴涛、王申璐）；光大保德信基金（钱彦君、高睿婷、崔书田）；观富资产（吴义天）；工银安盛人寿（牛品）；富安达基金（栾庆帅、刘云鹏、路旭）；丰琰资产（王浩宇）；东吴人寿（李伟勋）；东方证券（王光宇、关
--	---

	黎立、郭哲、刘迎、俞昊岚）；东方证券（自营）（杨肇宁）；东方基金（李瑞）；德邦基金（曾叙衡）；淡水泉投资（胡学森）；创金合信基金（王鑫）；冲积资产（张智聪）；财通资管（邵沙稞）；波粒二象资产（陈子隼）；禹田资本（郭星岩）；兴源投资（常敬铎）；信复创值（邢卓）；安信资管（刘亚洲）；安联资产（韩成胜）；The Overlook Partners（WangAngela）；RUIHUA International（夏加荣）；LMR Partners（XingziG）；泓铭资本（王灿）；吴雪萍、游通；高惠明；韩浩然；夏滕磊；徐杰；田蕾；张准；刘致远；龙姝君
时间	2026 年 10 月 22 日 20:00-21:00
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 吴利华先生 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 2026 年前三季度经营情况介绍： 公司前三季度实现营业收入 68.35 亿元，同比下降 11.97%；实现归属于上市公司股东的净利润 6.14 亿元，同比下降 12.37%；扣非净利润 5.68 亿元，同比下降 12.22%；毛利率 27.66%，同比上升 2.64 个百分点。Q3 实现营业收入 20.11 亿元，同比下降 13.28%；归母净利润 0.91 亿元，同比下降 33.47%，扣非净利润 0.73 亿元，同比下降 42.41%。前三季度主要受汇兑损益和员工薪酬两方面因素影响，其中汇兑损益同比影响约 6300 万元，员工薪酬影响约 5000 万元。尽管短期业绩受汇兑、行业等外部环境和研发、资本开支等投入加大的影响，公司第三季度业绩在小基数上表观波动略微有些大，但整体来看，公司前三季度业务整体表现基本符合经营预期；后续，随着公司战略转型成果逐渐显现，CDMO 业务成为推动公司业务发展的主要增长引擎，API 业务逐渐筑底回升，公司管理层有信心完成全年预定经营目标。

	分业务板块来看： CDMO 业务方面：前三季度实现营业收入 20.5 亿元，同比增长 21.38%，毛利率 40.39%；其中，第三季度实现营业收入 6.42 亿元，同比增长 40.96%，毛利率 35.52%，主要是 CDMO 订单快速增长，单季度订单交付金额快速提升；三季度毛利率有所波动，主要是单季度临床期订单交付加速所致，后续随着商业化订单逐渐放量，毛利率将回归正常区间（40-45%）。 项目与订单情况：总项目数 1715 个，同比增长 38%；其中商业化项目增长 10%，临床期项目增长 51%，报价项目增长 27%。CDMO 业务的 DS 项目：商业化项目 31 个，同比增长 24%，验证期项目 33 个，同比增长 28%，小试、中试项目 122 个，同比增长 37%，整体增长 28%。IND 项目共 34 个，已完成 30 个；NDA 项目共 24 个，已完成 12 个；增加二供项目共 21 个，已完成 17 个；多肽在研项目 81 个，ADC 领域在研项目 55 个。公司后续三年内将交付的商业化在手订单金额超 78 亿元，比去年同期大幅增长。公司 CDMO 项目漏斗模型已经形成并快速壮大，承接 ADC、多肽、环肽、分子胶和小核酸等新分子能力也在快速提升。 API 业务方面：前三季度实现营业收入 40.28 亿元，同比下降 22.53%，毛利率 16.14%，同比上升 3.23 个百分点；第三季度实现营业收入 11.77 亿元，同比下降 26.27%，主要是进一步收缩低毛利业务所致；毛利率 12.65%，同比上升 1.50 个百分点。公司将进一步做好产能和资源优化配置，将更多的商业化产能用于较好毛利的产品。同时，公司近 3 年将完成 30-50 个新品种 DMF 申报，为 API 业务提供新增量。 药品业务方面：前三季度实现营业收入 7.16 亿元，同比下降 14.48%，毛利率 56.16%，同比下降 4.58 个百分点；第三季度实现营业收入 1.83 亿元，同比下降 27.89%，毛利率 46.02%，同比下降 14.07 个百分点，主要是由于集采续约和仿
--	---

	制药行业现状所致，同时，三季度是抗生素销售淡季，公司相关品种占比较高，受此影响较大。公司正持续进行产品结构优化，通过更多布局心脑血管、精神类和消化类等新领域品种，以及改良型新药，建立差异化竞争优势，为药品业务未来发展提供转型动能。 Q&A 环节： Q1：在 MNC、国内 biotech、海外 biotech 及海外 CDMO 等客户拓展和产品拓展上有哪些亮点？ A：公司客户目前主要分为三类：MNC、海外 biotech 和中国 biotech。公司当前主要力量集中在 MNC 和中国 biotech 两类快速增长的客户；海外 biotech 增速略慢于中国 biotech，因为从 biotech 发展来看，中国 biotech 发展势头非常迅猛。 Q2：从加强与客户长期 partnership 的角度，公司围绕哪些能力建设来深化与合作？ A：公司主要从四个方面加强与客户的合作伙伴关系：第一是技术能力，CDMO 是高度研发驱动行业，当前创新药复杂分子较多，技术解决能力非常重要，需要快速设计成本合适、质量稳定并可转入生产的路线；第二是生产制造质量体系能力，要保障从临床期到商业化供应全过程按时、保质交付，有时还需加快速度且成本合理；第三是 BD 服务能力，CDMO 与客户不是简单买卖关系，需要大量沟通交流；第四是生态建设能力，公司也对一些小型 biotech 公司进行一定投资、帮助其成长，从而在生态圈内与客户形成长期共同成长的关系。 Q3：2026 年三季度 CDMO 临床阶段项目收入占比大概多少以及四季度或者明年的展望？CDMO 签单价格趋势与 2021 年、2022 年相比如何，CDMO 毛利率趋势怎样？ A：CDMO 订单季度间交付并不平衡，主要是按照客户需求和交付节奏进行安排，不具有明显规律性。2026 年三季度临
--	---

	床项目交付多于商业化项目；现在看四季度订单情况，预计商业化订单交付将多于临床项目；明年整体的交付占比预计依旧是商业化订单多于临床期订单金额。价格方面，近年来公司看到 CDMO 订单价格趋势比较稳定，基本按照合理成本和合理毛利进行价格沟通，整体价格处于正常状态。 Q4：2026 年三季度 API 业务下滑幅度较大，主要原因是什么？ A： API 业务下滑主要与公司主动收缩低毛利业务有关，从 2025 年到 2026 年均在调整，但幅度越来越小。2026 年三季度毛利相差金额不大，主要来自氟苯尼考等个别品种拖累。其中，氟苯尼考在 2026 年 7 月和 8 月上旬价格跌至历史低位，9 月初开始略有回升。因此该因素对三季度影响较明显，但最差阶段基本已经过去。 Q5：2026 年三季度新签订单的对应客户类型及国内外结构大概拆分？四季度新签订单趋势怎样？ A： 公司未披露订单结构的具体比例，但当前从 MNC、海外 biotech 到中国 biotech 三类客户来看，基本是全面开花，各类客户订单都在增加。很多项目是由早期项目逐步转为临床项目，再转为商业化项目。截至目前，四季度仍持续有新订单签署，净新增订单预计还会增长。 Q6：如何展望 2027 年原料药业务的收入、毛利率及经营趋势？ A： 展望 2027 年，预计原料药业务经营趋势将企稳回升，收入方面预计将实现小幅正增长；毛利方面增速预计会好于收入，但幅度不会太大，毛利率也得到进一步改善。 Q7：公司生物类似药板块目前的人员招聘进度、产品开发节点、后续产能建设规划有何更新？后续有哪些关键时间点值得期待？ A： 目前生物药板块共有二十多人，其中一半为海归博士。
--	--

	已有 5 个项目进入研发阶段；核心节点方面，计划于 2027 年 Q4 在美国提交 2 至 3 个项目的 IND，在此期间可能有许可协议签订，具体签约时间存在不确定性。生物类似药的海外销售模式与创新药一致，基本采用许可加分成的方式，BD 工作会在 IND 提交前或同期推进。公司预计于 2027 年启动设计自有大分子工厂，预计 2028-2029 年两年建成单抗及 ADC 工厂，并计划于 2030 年工厂投入使用；当前已有 5 个研发项目在推进，2027 年将投入更多项目。 Q8：在集采价格逐步出清、趋于稳定的背景下，公司对制剂业务的规划节奏如何？对 2027 年该业务有何展望？ A：公司优势产品的价格在 2026 年三季度基本调整到位，目前产品看预计 2026 年至 2027 年该业务仍将在低位徘徊，虽有会有新产品补充，但业务真正突破要依靠差异化产品，包括技术难度高、竞争少的品种，以及临床价值高的改良新药。公司药品业务的所有重心都在向差异化转型，不会再大量投入常规仿制药品种，仅保留少量必要布局。但药品业务仍是刚需业务，能够持续为公司贡献利润，当前处于调整转型期，长期来看仍会持续贡献业绩。 Q9：公司在分子胶、环肽等复杂分子领域，2026 年下半年及明后年的项目推进、新签订单及交付情况如何展望？ A：公司在分子胶、环肽领域均已有业务和商业化订单，未来订单量预计仍将持续增长；因具体客户和项目需要保密，不便披露具体金额及客户信息。 Q10：公司目前 CDMO 和原料药的产能利用率情况如何？未来产能扩张规划是怎样的？新业务板块的产能能力建设有何长期规划？ A：CDMO 方面，公司自 2020 年启动业务转型，2020-2024 年完成第一轮产能投资，截至目前新建产能利用率饱满，产能紧张、利用率高。公司自 2026 年初启动新一轮 CDMO 产能建设，
--	---

	计划新建 5 个大型车间、改造 2 个车间，共计 7 个车间，总投资近 20 亿元；其中 2 个新建车间加 2 个改造车间共 4 个车间预计 2027 年 Q4 投入使用，剩余 3 个新建车间预计 2028 年 Q3 或 Q4 投入使用；在新产能投放前，CDMO 产能将持续处于紧张状态，投放后紧张情况会稍有好转。 原料药方面，整体产能利用率约 50%左右；其中头孢类产能利用率偏低，青霉素及其他特色原料药产能较为饱满。公司当前不会大幅新增原料药产能，仅针对性增加无菌原料药、高活性原料药等特殊产能；2026 年下半年至 2027 年重点推动新产品商业化落地。2026 年原料药产能利用率高于 2025 年，预计到 2028 年产能利用率将有较大幅度提升。 Q11：生物类似药的整体布局思路是抢首仿还是以数量参与市场为主？ A：生物类似药方面，公司目标均为抢首仿、以第一梯队入场，不会做已经专利到期、现已上市的产品，而是以布局未来产品为主；原因在于公司认为生物药仍在不断迭代进步，更新药品的临床价值更优，同时也希望争取蓝海窗口期。 Q12：公司目前多肽项目的储备情况如何？明后年多肽项目对收入的贡献有何预计？ A：公司的多肽项目数量比较多，但是目前处于商业化阶段的项目不多，因此当前多肽业务收入体量还不小；但前期项目储备丰富，包括大量临床期项目，未来进入商业化的项目会越来越多，公司预计未来多肽项目的收入占比可能实现大幅增长。 Q13：CDMO 业务 2026 年 Q3 毛利率偏低的原因是什么？Q4 毛利率走势如何？人员扩张对短期利润有何影响？ A：Q3 CDMO 毛利率偏低主要有两方面原因：一是临床期项目占比高于商业化项目，临床项目存在工艺放大等不确定性、订单体量较小，毛利率本身低于商业化项目；二是公司为
--	--

	应对大量新增项目扩充研发人员，新增人员中有一半或三分之二为处于学习培训阶段的学生，当季产出有限，但未来将形成回报。Q4 随着商业化订单交付增多，毛利率将回升。 Q14: 公司 CDMO 出货单价低于凯莱英、药明系等传统 CDMO 企业水平，但毛利率却接近行业顶级水平，原因是什么？未来单价是否有抬升空间？ A: 核心原因是公司由 API、仿制药业务转型而来，在成本控制方面积累深厚，高度重视制造成本和总成本管控，来保障产品竞争力与盈利能力。业务结构方面，公司转型早期以中间体为主，当前 DS 项目数量持续增加，DS 毛利率及单位价值均远高于中间体；随着 DS 项目占比提升，且承接 DS 后会同步覆盖部分 RSM 及中间体业务，未来 CDMO 毛利率仍有进一步上升空间。 Q15: 未来研发人员扩充规划是怎样的？扩张的核心逻辑和业务配套布局是什么？ A: 截至 2026 年 9 月底，公司总研发人员约 1500 多人，其中 CDMO 板块接近 1300 人。人员规模扩张基于对未来业务增长的判断，当前 CDMO 业务人员缺口较大，预计 1-2 年内 CDMO 板块研发人员将达到 2000 人，API 和药品板块研发人员基本保持稳定，增量主要集中在 CDMO 板块，以支撑大量增长的项目需求。长期来看，公司认为 CDMO 在创新药产业链中的作用将持续提升，行业外包比例会进一步增加，创新药数量增长、复杂度提升也为行业带来利好，公司对行业发展非常乐观。战略层面，研发能力是 CDMO 业务的基石，是项目漏斗效应的核心，研发队伍扩充为第一优先级，同时将大幅提升 DS 生产制造能力，保障业务更加健康稳定。 Q16: API 产能能否改造转用于 CDMO？CDMO 产能紧张的缓解节奏是怎样的？ A: 2026 年公司已在大规模借用 API 产能支持 CDMO 业务。
--	---

	预计 2027 年 Q4 将有两个新建车间投入使用，分别为临床产品车间和商业化产品车间，其中商业化车间对应订单已锁定，可小幅缓解产能紧张；预计 2028 年产能紧张情况会稍有缓解，但大概率仍无法满足需求。 总结&展望： 整体来看，2026 年 Q3 业绩虽有波动，但绝对金额影响并不大，公司对 Q4 及 2027 年经营业绩保持信心。CDMO 业务方面，2026 年已成为公司利润端绝对的主力业务，预计 2027 年收入进一步攀升，业务占比进一步提升，利润占比提升也将更为明显。过去几年，公司在 CDMO 业务上持续坚定投入研发、产能、体系和人才，已看到进一步大幅成长的可能性；2025 年至 2026 年以来，公司与客户交流中获得高度肯定，客户持续给予大订单、长期订单，业务也从以往的中间体延伸至 DS，部分客户的制剂 CDMO 也已启动，因此，公司对 CDMO 业务完全充满信心。API 业务方面，业务基本企稳，不同产品略有波动，未来将逐渐企稳回升。药品业务方面，需找准差异化才会有发展空间，公司将努力做好差异化，部分产品正在推进中。未来公司将围绕原料药和药品、CDMO、大分子生物药三大业务持续发展，各板块都将持续为公司带来增长动力。
附件清单（如有）	无（本次活动未涉及应披露重大信息）