

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：2026-01

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	国信证券（彭思宇、凌珑、高熹）；华创证券（王宏雨）；招商证券（许菲菲、侯彪）；浙商医药（郭双喜）；中信建投证券（王云鹏）；广发证券（龙雪芳、罗佳荣）；中信医药（张恒楠、王凯旋）；中泰证券（祝嘉琦、李雨蓓、杨涛）；开源证券（常雅茜、余汝意、阮帅）；兴业证券（乔波耀）；信达证券（贺鑫）；太平洋证券（周豫）；西南证券（伍云道）；西部医药（邓琳茜）；国海证券（高双、孔维崎）；光大证券（应超、刘勇）；平安医药（韩盟盟）；野村东方国际证券（王道）；东吴证券（俞昊岚）；天风医药（刘一伯）；大成基金（陈泉龙、王敏杰）；中信建投资本（管洋）；中信建投经管委（袁萌）；中欧基金（吴晗）；中金（吴婉桦）；中海基金（陈玮）；招商基金（朱之光）；长信基金（何增华）；长盛基金（洪靖怡）；长安基金（徐小勇）；永赢基金（张晓榕）；兴证全球（戴心）；信达澳亚（李东升、赖俊勇）；武汉言是（唐巍）；天治基金（王娟）；泰康资产（马步云、翟雪）；苏州云阳宜品投资（刘江山）；上汽顾臻（上海）资产（沈怡雯）；上海易正朗（贺建忠）；上海彤心雕珑私募（李文明）；上海乘安资产（尹洵）；青榕资产（唐明）；前海人寿（毛元江）；前海开源基金（毕建强）；平安养老（陶歆蔚）；平安基金（方军平）；南方基金（陈亚杰、陈哲）；巨杉（上海）资产（何川）；景顺长城（陈婧琳、张欢）；进门财经（吴逸芸）；江西彼得明奇私募（康健）；建信基金（马牧青）；华夏基金（霍亮）；华泰证券（上海）资产（陈辛）；华安基金

	<p>（饶晓鹏）；鸿运私募基金（朱伟华）；弘毅远方基金（欧阳京）；合众资产（胡纪元）；国泰基金（林小聪）；富安达（李守峰）；渤海证券自营（尤越）；博远基金（谭飞）；北京东方睿石投资（唐谷军）；MS（MarcoWong）；Miranda HBM Partners Hong Kong Limited（郭牧青）；文惠霞</p>
<b>时间</b>	2026年3月19日 20:30-21:30
<b>地点</b>	公司会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	<p>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</p>
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>公司 2025 年经营情况介绍：</p> <p>2025 年医药行业的环境依然比较严峻，从原料药到药品业务整体上受到行业政策的影响还是比较大，特别是集采的续标。公司也看到有一些积极的变化，相较于之前的竞价，现在引入了询价的方式。同时，创新药的政策还是非常好的，所以今年整个创新药相关的 CDMO 业务表现比较好。</p> <p>公司管理层在一直积极应对整个大环境，保持稳健经营的基调，2025 年也取得了预期的经营结果。全年实现营收 97.84 亿元，同比下降 18.62%。营收下降主要是公司进一步收缩了低毛利业务，这也是响应反内卷的号召。全年实现归母净利润 8.91 亿元，同比下降 13.62%；扣非净利润 7.69 亿元，同比下降 21.86%。</p> <p>分板块来看，CDMO 板块实现营收 21.98 亿元，同比增长 16.66%；毛利 9.94 亿元，同比增长 28.54%；毛利率为 45.24%，同比上升 4.18 个百分点。CDMO 业务保持较快增长，且毛利率进一步提升。CDMO 板块已经成为公司毛利贡献最大的业务板块，超过了原料药。</p> <p>公司目前进行中的 CDMO 项目有 1311 个，同比增长 32%。</p>

其中，商业化项目有 398 个，同比增长 12%。商业化项目中包括人用药项目 207 个，兽药项目 50 个，其他项目 141 个，人用药项目的增长更快一些。研发阶段项目有 913 个，同比增长 42%。目前，公司 CDMO 业务的转型升级进展比较顺利，从原来的以中间体、起始物料为主，现在转变为主要提供关键中间体以及 API。具体来看，我们 API 项目总共有 152 个，同比增长 31%。其中 25 个已进入商业化生产，31 个正在验证阶段，96 个 API 处于研发阶段。这些 API 项目客户有以往合作中间体的国际跨国制药公司，现已进入到 API 供应商之列；此外，公司与一些中小型创新药公司的 API 合作项目也取得了良好进展。截至 2025 年底，公司与 713 家创新药企业签订了保密协议，较上年度增加了 141 家。公司 CDMO 业务的增长确定性比较强，公司未来三年内将交付的商业化在手订单金额超过了 60 亿元。

在研发端，公司的三个技术中心都在不断完善，对各项业务起到关键作用。合成生物学与酶催化、流体化学及多肽等技术平台也越来越完善，特别是多肽技术平台，公司去年承接的项目数快速增长，未来它将成为 CDMO 业务的一个增长点。同时，公司在 CDMO 事业部也加强了运营与项目管理能力，以更好地满足客户需求。

原料药板块营收 61.65 亿元，同比下降 28.74%；实现毛利 8.34 亿元，同比下降 35.59%；毛利率 13.53%，同比下降 1.44 个百分点。2025 年整个原料药的内卷还是比较严重的，包括前期表现比较好的（比如阿莫系列产品）也受到了较大的冲击。原料药销售收入下降，主要是公司主动减少低毛利业务所致。同时，产品的毛利率也有所下降，是由于产品价格下行导致的。

目前整个原料药行业处于低谷期。公司一直强调，在低谷期和竞争加剧的情况下，要坚定抓住两个内部抓手：一是工艺

技术的持续改进与运营效率的提升；二是大幅增加原料药的 DMF 数量。2025 年，公司的 API 产品成本下降超过 1.5 亿元，这极大提升了主要产品的核心竞争力。目前，公司在产的 API 品种超过 50 个，其中 14 个产品的 DMF 已完成注册申报，去年也有 4 个产品获批。2025 年是公司原料药业务的谷底，四季度环比经营情况已经改善，公司相信 2026 年会继续向好发展。

药品板块实现营收 11.55 亿元，同比下降了 18.42%；毛利 7.08 亿元，同比下降了 7.3%；毛利率 61.55%，同比上升了 0.74 个百分点。药品收入下降主要是部分集采产品续约所致。毛利率有所上升，主要是公司新品种正处在开发上量阶段，毛利率比较好。

药品业务继续保持多产品策略，新项目和新品种正在快速增长，新立项的有 26 个，在研的有 65 个，报告期内获批的有 9 个。同时，公司一个重要的产品司美格鲁肽进展非常顺利，两个适应症的三期临床都已经全部完成了入组。

研发方面，2025 年公司全年的研发投入是 6.59 亿元，同比增长 2.79%。截至报告期末，研发人员有 1326 人，其中博士 55 人，硕士 559 人，研发人员占比接近 20%。创新是公司保持业绩能够稳健增长的重要途径，公司在未来还会继续加快引进人才，加大研发投入。

在固定资产投资方面，公司全年完成大概 5.64 亿元，比前几年明显下降，未来也将保持相对稳定的强度。当然，公司在提高现有产能利用率的同时，也会根据发展需要，新增必要的资本开支。

#### Q&A 环节：

Q1：公司原料药及 CDMO 产品的原料价格整体涨幅、占成本比例，以及特殊原料的涨价情况如何？原料涨价如何传导至产品价格端？交付周期及价格调整机制是怎样的？

A: 近期,公司原料药及 CDMO 产品的原料价格总体平均涨价约 12%,原料涨价占成本的比例大概为 6 到 8 个点,不同产品涨价幅度存在差异。特殊原料中,硫酸价格翻倍上涨(因石油减少导致硫磺出货紧张),溴素价格涨幅显著(受中东局势影响),与石油相关的基础溶剂如甲醇、乙二醇等涨幅约 10%-15%。

公司产品价格通常随行就市,国内企业多为月度协商调价,变化较小一般不调整,原料涨幅达到一定幅度时需调价;国外企业会敲定单个订单价格并提前备好原料;CDMO 业务下单后即锁定原料。目前客户对调价较为理解,调价节奏与原有节奏吻合。

**Q2: 公司的库存情况如何? 原料成本的计算方式是怎样的?**

A: 公司库存保持稳健,中间体、原料药的库存周期约为两个月至两个半月。原料成本采用加权平均法,将新入库原料与前期库存加权平均计入当期成本。

**Q3: 四季度 CDMO 业务毛利率达 48%的原因是什么? 是否具有长期可持续性?**

A: 四季度 CDMO 毛利率较高主要由于商业化项目占比提升。前期研发阶段项目的量少、毛利率低,随着商业化项目增多,叠加公司对运营效率提升和成本控制的重视,毛利率同比上升约四个点。CDMO 业务已形成漏斗形结构,未来会有更多商业化项目,毛利率提升具有长期可持续性。

**Q4: 抗生素类品种的价格端是否已企稳回升? 不同抗生素品种的价格情况如何?**

A: 抗生素价格情况因品种而异,红霉素系列竞争有序,

价格较好；阿莫西林因集采续标价格调整，价格有所改善；头孢类价格下行空间不大，但短期回升有一定难度。整体来看，除部分品种外，多数抗生素价格仍在低谷，主要受集采价格影响。

**Q5：2026年6月医美化妆品原料产线（20吨、100吨）投产后，2026-2027年该业务的订单和收入预期如何？**

A：公司计划通过三到五年的努力，将医美化妆品原料业务规模做到10亿元。从现有客户订单和自有产品市场反馈来看，有信心实现这一目标。

**Q6：根据年报，公司CDMO业务“未来三年内将交付的商业化在手订单金额超过60亿元”，其交付节奏如何？**

A：CDMO业务项目和客户数增长快，未来三年商业化在手订单已超60亿（2025年三季度约52亿，四季度增至约60亿）。随着商业化项目的增多，客户出于供应链稳定性考虑，更愿意给予长期订单，因此未来三年在手订单金额预计将保持增长趋势。

**Q7：未来研发费用的规划是怎样的？**

A：公司致力于通过创新而非价格战来获取市场，因此研发投入将保持稳健增长。预计未来每年研发投入将保持5%到8%的增幅，主要用于支持CDMO业务增长带来的人力需求，以及多肽、ADC等新技术领域进行前瞻性布局。

**Q8：公司兽药主要品种当前价格、竞争格局及未来趋势如何？**

A：兽药板块中，泰乐菌素、硫黏菌素等品种价格处于平稳状态，大品种氟苯尼考因行业竞争格局和下游需求等因素处

于盈亏平衡阶段。未来机会在于猪周期回升提振需求，以及市场竞争后的产能出清。

**Q9：公司股权激励与员工持股计划分为两个方案的考虑是什么？CDMO 事业部的考核目标和逻辑是怎样的？**

A：设计两种方案主要是考虑到 CDMO 事业部骨干员工的个人支付能力存在差异，以更灵活、有效地实施激励。对 CDMO 事业部的考核指标较为严格，维度包括营收增长率、毛利率以及行业标杆企业平均增速等。

**Q10：公司未来如何平衡股东回报与 CDMO 业务扩张的资金需求？分红比例是否可持续？**

A：2025 年公司利润的 92%以上用于分红（含回购注销、中期及年底分红），分红总额超 8.2 亿元；公司还实施了两次股份回购，回购总金额超 5 亿元。公司会平衡投资与股东回报，未来预计仍将保持较高的分红比例。

**Q11：2025 年汇兑对公司业绩的影响如何？**

A：2025 年，汇兑损失对公司业绩的负贡献约为 2500 万元，2024 年的负贡献为 700 多万元。公司通过对确定订单锁汇以及对长单约定了汇率调整机制，保持了稳健的汇率风险管理。

**Q12：从客户收入角度看，公司 CDMO 业务中 biotech 和大药企的收入占比如何？未来业务拓展方向如何？**

A：目前 CDMO 业务 70%以上收入来自 bigpharma，这类订单毛利率相对较好，且支付能力更强；部分优质欧美 biotech 公司业务已达上亿的收入规模，其特点是决策快、对短期业务增量贡献大；国内头部创新药企也是核心客户，而且增速很快，

	目前国内客户数量已超国外，未来业务拓展将是国内外创新药客户并驾齐驱。
附件清单（如有）	无（本次活动未涉及应披露重大信息）