

## 华润双鹤药业股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：《股东来了》——投资者走进华润双鹤
参与单位名称及人员姓名	指导单位：北京证监局 主办单位：北京上市公司协会 参与机构：华泰证券、中金公司、中信证券、银华基金、富国基金、易方达基金、人保养老、阳光保险、泰康资产、新华资产等 50 余名证券、投资机构分析师
时间	2024 年 9 月 12 日
地点	华润双鹤(北京)鹤芯汇会议室
方式	现场方式
上市公司接待人员姓名	首席财务官、财务负责人 刘 驹先生 董事会秘书、副总裁 谭和凯先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、参观公司研发中心 二、北京上市公司协会致辞 三、华泰证券介绍医药行业情况 四、公司高管介绍公司发展历程、战略规划、2024 上半年业绩及未来展望等 五、投资者交流主要问题  <b>问题1：公司十四五战略目标目前来看还有缺口，如</b>

**何实现？并购进展情况如何？在谈的并购项目主要聚焦在哪些领域？规模如何？**

答：2024年1-6月，医药制造业收入1.24万亿元，同比下降0.9%；利润总额1,806亿元，同比增长0.7%。双鹤上半年业绩跑赢行业增速。

公司在大力发展内涵业务基础上，为实现快速和高质量发展，将投资并购作为未来的一项重点工作。华润双鹤目前并购选择有三个方向：一是合成生物领域，并购以技术为主的合成生物学企业或传统发酵企业，通过技术赋能来扩大合成生物整体规模，在该领域公司于2022年收购了神舟生物；二是相对优质的传统原料制剂一体化企业或制剂类企业，该类企业需为具备高质量内涵，行业排名靠前的特色专科领域(眼科、儿科、精神/神经等专科领域)头部企业，通过双方的赋能，确保未来更好的成长性；三是创新孵化类企业，通过参股方式，以商业化合作和产业化合作为基础进行战略性投资。公司在上述领域均储备了一定的并购标的，同时加大寻源力度，持续丰富标的库，股权并购和产品引进均在有序推进中。

**问题2：速必一目前进展情况如何？年底是否会形成销售？预计进医保的时间以及价格判断？**

答：该产品于8月完成大陆通关药检及备货，并产生首批处方，已在北京、天津、河北、江苏、浙江等近10个省市形成销售，后续处方产生速度持续提升，反映了患者对该产品的强烈需求。

该产品目前尚未进入医保，为了惠及更多患者，公司积极推进该产品进入医保，适当调低价格。公司紧密推进

创新支付项目，先后主动接洽了中国人保寿险等多家行业领先企业，探索纳入商业保险，为中国近千万糖足患者带来最新最好的健康管理方案，打造合作共赢新局面，为国家健康战略发展贡献力量。同时公司还在积极洽商该产品其他区域的独家商业化权利。

**问题3：合成生物学方向是国家近几年提出的重要战略方向，应用十分广泛，未来合成生物学主要会聚焦到哪些领域？是否会以神舟生物作为合成生物发展的主要平台？**

答：合成生物在医疗健康领域的应用广泛，公司非常重视合成生物学这一创新发展赛道，对合成生物领域进行宏观布局，将其作为公司的第二增长曲线。

并购神舟生物为公司创造良好契机，将神舟生物作为合成生物学的产业化基地，充分利用神舟生物所在地区能源价格优势降低生产成本，并以该平台为基础向外延伸，扩大合成生物领域业务发展。

同时公司将利用合成生物技术对现有的核心品种进行改造，以持续提升产品竞争力。

**问题4：在竞争激烈的环境下，公司如何提升以仿制药为主的利润水平？**

答：公司秉持“低成本、大规模、多品种、强创新、高质量”的战略方针，从生产成本、销售费用、管理费用等方面进行全价值链成本控制，同时通过加大研发投入、推动技术创新等全面提升公司盈利能力。

**问题5：公司上半年收购了华润紫竹的100%股权，那么目前华润紫竹的经营情况如何？公司目前对紫竹的整**

**合情况如何？**

答：紫竹上半年收入同比增长 10%，净利润同比增长 2%，净利润增速低于收入增速的主要原因为本期加大研发投入以及积极开展市场推广导致销售费用增加。

紫竹在并入双鹤前也在华润的体系内，加入双鹤后与公司具有较高的融合度，公司系统实施“长征计划III期”开展与紫竹全面融合，未来紫竹将围绕女性健康的全生命周期展开，发展空间值得期待。

**问题6：如何展望 2024 年三、四季度输液板块的发展趋势？疫情放开后 2023 年高增长基数下全年是否有压力？**

答：2023 年公司大输液业务受上半年疫情放开、需求量增加等因素影响恢复到历史较好水平，基数较高，2024 年上半年基础输液收入同比增长 9%。秋冬季节是呼吸道疾病高发季节，预计下半年输液业务将保持稳中有升态势。

公司营养及治疗型输液收入占比约为 20%。输液研发归集到研究与发展中心，不断提高输液研发投入，未来会有新品陆续上市，营养及治疗型输液占比会进一步提升；坚定 BFS 战略产品地位，通过持续加强产品力建设、推进包材单独分组以促进销售提升。

公司的输液产能仍然处于供不应求状态，正在积极进行产线升级，缓解产能瓶颈。其中滨湖双鹤产线改造项目预计在 12 月底完成并释放产能。

**问题7：目前大输液领域全国都实行价格治理，价格是否仍然存在进一步下降的趋势？是否会对整个行业的竞争格局产生一些变化？**

答：目前大输液产品的市场价格已处于较低区间，后续进一步下调的空间相对有限。

目前输液市场行业集中度非常高，头部几家企业的市场占有率达近 80%，规模较小的企业在成本控制上很难与头部企业相竞争，输液价格不会对行业格局产生较大影响。

**问题8：公司预计未来每年产品上市的数量是多少？公司当前布局产品的思路是什么？**

答：公司在研品种近 200 个，近年来仿制药保持每年获批二十余个，报产近三十个的速度，以保持竞争优势。

双鹤研发创新按照“十年三步走”研发战略，已基本完成第一发展阶段“产品驱动期”核心能力构建，普仿药研发已经形成了一定数量项目管线的良性滚动循环，转段启程“技术驱动期”，并向着“创新驱动期”目标迈进。公司在核心技术和差异化仿制方面将进一步发力；在创新方面落实国企改革成立创新药平台，战新产业布局合成生物技术平台为双鹤带来新的发展机会。

**问题9：赛科作为国内第一批获得国际化认证的出口企业，目前主要以原料药为主，公司未来如何对国际贸易业务进行规划？**

答：公司已将神舟生物、天东制药和浙江新赛科等下属公司的国际贸易部门整合进原料药事业部进行统筹管理。目前相关部门正在协同开展研究，后续拟推进设立统一平台统筹提升国际贸易业务。

**问题10：公司未来对股东回报有何计划？**

答：公司高度重视对投资者的合理投资回报，积极响应证监会及交易所关于分红的政策和要求，最近三年累计

证券代码：600062

证券简称：华润双鹤

---

	现金分红金额 16.6 亿元。后续将继续在保证正常经营和持续发展的前提下，采取合理的利润分配方案回报股东及投资者。
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 9 月 13 日