

# 华润双鹤药业股份有限公司

## 2024 年三季度业绩说明会会议纪要

### 一、会议召开时间

2024 年 10 月 30 日(星期三)下午 15:00—16:30

### 二、会议召开方式

现场结合网络、电话会议

### 三、现场会议地点

北京市朝阳区望京利泽东二路 1 号公司会议室

### 四、公司出席领导

董事长陆文超先生

独立董事余顺坤先生

董事会秘书、首席财务官刘驹先生

### 五、会议纪要

**1、输液板块在上半年增长的情况下三季度出现下降的原因？是否存在集采联盟扩面影响？未来是否存在输液集采降价风险？**

答：输液业务是双鹤的核心业务板块之一。第三季度通常为输液淡季，2023 年三季度输液业务基数较高，主要归因于前期疫情爆发影响，导致住院患者的治疗被推迟至三季度，进而推高了该季度的业务基数。从具体数据来看，前三季度基础性输液收入同比增长 6%，在整体输液市场容量保持平稳的情况下，说明双鹤的基础输液产品的市

场份额持续扩大。

自 2019 年国家实施带量采购政策以来，双鹤积累了丰富的应对集采经验，以保持企业的健康发展。未来的输液产品省级或联盟集中采购，对于双鹤这样的头部企业而言具有双重影响。一方面，集采带来的价格下降可能会对公司的利润造成一定冲击；另一方面，集采为公司开辟了更多的潜在市场，并推动了销售模式的变革。为此，公司将持续推动全价值链低成本运营，不断提升规模化生产水平，降低生产成本和销售费率，从而提高利润水平，确保在行业中保持领先的竞争力。

**2、百特输液业务退出中国市场对公司有何影响？百特在中国输液市场份额情况如何？公司腹膜透析液的产能及规划是什么？**

答：美国飓风导致百特工厂的停产，可以看出供应链安全关系到医疗机构的保供，关系到患者用药安全，双鹤在保障输液供应链安全方面所做的工作体现了央企的责任与担当。百特的输液市场主要集中在北京、上海以及江苏等经济发达的地区，双鹤在这几个地区市场份额也处于领先。

针对腹透业务未来的省采和联盟采，公司“十四五”期间进行了产能规划，在江苏淮安输液基地进行腹透液扩产。目前一期扩产建设项目接近尾声，计划年内实现投产，预计将于 2025-2026 年陆续释放产能。双鹤有淮安和上海两个基地供应腹透产品，保障中国患者拥有质优价廉的产品，充分体现了双鹤作为央企的责任与担当。

**3、面对三季度情况是否下调公司全年增长预期？2024 年公司收**

## 入、利润指引？

答：公司的净利润增长偏低主要因为重述并购同一控制企业天安、紫竹导致，剔除前述影响，公司前三季度的收入和利润与去年同期披露数据比较均为双位数增长。

由于三季度是输液的淡季以及去年高基数共同影响，整体输液业务收入略有下降，同时原料药业务收入受到国际价格影响也有所下降。2024 年预计主营业务收入和盈利保持不低于行业平均增长速度。

## 4、集采对公司影响如何，哪些产品还有集采压力？第十批集采公司有哪些产品储备？

答：第十批集采比年初预判的时间滞后半年多，近期公布相关信息。公司已有十个产品具备第十批国家集采资格，其中国内医疗市场规模较大的产品有依帕司他片、注射用盐酸罗沙替丁醋酸酯、间苯三酚注射液、舒更葡糖钠注射液和帕拉米韦注射液等（具体以国家联合采购办公室公告为准）。集采给公司带来影响的同时也让公司有所收获。公司的核心品种已基本消化了集采的影响。公司采取多种举措应对集采，一方面是销售模式的改变；另一方面是研发产品不断获批，以“光脚”身份获得集采红利。第十批集采需重点关注依帕司他这一品种进入集采目录后将面临降价的问题。公司将通过改变销售模式，以价换量，把对该产品收入和利润的影响降到最低。除了依帕司他，另外进入集采的 9 个品种，公司基本是以“光脚”身份参与竞标，因此会给整体经营业绩带来增量。目前公司还有品种在 CDE 评审阶段，预计有望在第十批集采前获批，届时可能有十余个产品参与到本轮集

采中。综上，第十批集采给双鹤未来的收入和利润，正向的积极影响大于负面影响。

**5、销售费用、管理费用同比增长的具体原因是什么，有没有优化、提升的空间及举措？Q3 销售费用率同比/环比都变化明显，主要是哪些方面影响？**

答：公司前三季度销售费用率增长 1.6 个百分点，管理费用率与去年同期持平。销售费用率增长的原因有以下几个方面：一是受业务模式、产品结构、投入周期的影响，导致阶段性的增长；二是并购紫竹后，核算口径产生的差异。并购前紫竹的销售费用主要集中在年底列支，并购后按照双鹤的费用核算口径，是依据销售额按月来计提，这就导致今年 1-9 月销售费用率同比有所上升，但如果按全年角度来看，将是持平或者略有下降。管理费用率与去年基本持平，三季度部分厂房停工产生停工损失，另外研发搬迁致原计入研发部分的水电物业费转入管理费用，剔除这两个原因，1-9 月的管理费用率是下降的，从全局的控制水平看，管理费用率在年初制定的预算范围内。

公司致力于贯彻全价值链低成本策略，也采取了很多举措，包括优化工艺、产能提升、物料成本管控等降本增效。综合上述因素，公司 1-9 月的利润增长率高于收入增长率。

**6、慢病 2023 年三季度收入调整后增长的原因？2024 年三季度毛利率环比下滑的原因？**

答：根据会计准则的要求，公司对 2023 年财务数据进行重述，重述后包含紫竹、天安慢病产品收入。根据依帕司他片的适应症，公

司将其从专科领域调整到慢病领域，导致同期收入增长。依帕司他的毛利率相对整个慢病的毛利率偏低，分类调整后慢病整体的毛利率也相应受到影响。另外，三季度有些高毛利产品处于销售淡季，销售额环比下降，也拉低整体慢病毛利率水平。

毛利率是评价企业健康发展的重要指标。在带量采购的影响下公司毛利率 2020-2022 年连续三年下降，很多医药企业的毛利率也都同比下降。2023 年起，公司的毛利率开始回升，今年 1-9 月毛利率增长 1.5 个百分点，充分体现了公司在带量采购政策环境下的消化能力。另外，公司持续加大研发投入，改进产品结构，带来更多毛利率的增长空间，这也是导致双鹤整体毛利率上升的原因之一。

**7、原料药 23 年三季度重述后收入减少的原因是什么？24 年三季度收入、毛利率环比下降原因？原料药板块 24 年的毛利率及整体增速预期？**

答：疫情后中国的原料药市场处于量价齐跌的状态，原因是通常原料药行业周期为五年一轮，但是疫情期间各个国家为保证供应链安全，通过制剂来满足临床需求，增加了原料药库存，导致原料药运行周期延后。市场需要时间消化原料药原有库存，疫情结束约半年后，体现出来原料药市场量价齐跌的状态，这与整体原料药市场是脱钩的，也对中国的原料药市场产生了一定影响，所以去年双鹤的原料药销售压力非常大。

去年上半年，公司的原料药销售价格比较平稳，从下半年开始，进入线性下降的过程。今年一季度到三季度原料药同比下降，到第三

季度已经触底，预期在第四季度努力实现原料药收入同比持平的目标，这意味着公司需要实现销量的快速增长，包括肝素类、辅酶 Q10、S-钠盐等原料药产品都需要实现良性增长，从而提高市场份额，待市场回暖后以获得更多红利，对此公司充满信心。

毛利率和产品结构有关，通过量的增长实现规模化，实现原料药整体成本节降。在发酵领域，公司通过合成生物技术，将发酵产品的工艺进一步优化，使整体成本和效率实现更大幅度的提升，以此提高盈利水平。公司坚持原料制剂一体化的战略，比如依诺肝素价格大幅下降，但由于其制剂中的原料药价格下降，导致制剂的盈利水平上升，从而带动整体盈利改善。今年的原料药业务依然面临严峻挑战，但整体盈利水平相比去年将逐步提升。

#### **8、公司在专科领域收入三季度显著上升，主要是哪个细分领域或产品？有哪些核心亮点**

答：公司专科业务领域多元化且布局完整，受带量采购政策影响较小。儿科领域，随着疫情放开，新生儿出生率和就诊率得到有效改善，同时通过积极拓展对外合作，促进儿科领域保持良性增长；腹透领域，随着带量采购、省采和联盟采的推进，腹膜透析液销量实现增长，公司通过积极推进腹膜透析产品获批，不断丰富产品结构，提高产品盈利水平；肿瘤领域是公司近两年积极培育的领域，替尼泊昔和白消安都实现高速增长，公司后续将不断引进国际产品，持续完善该领域产品布局；女性健康领域，新并购的紫竹的产品促进收入、利润双增长，公司将通过研发持续丰富该领域产品，完善产品结构。

在 OTC 业务中，公司充分利用紫竹在 OTC 市场品牌建设资源，带动双鹤整体 OTC 产品的快速发展，公司新上市产品清利快速实现销售额破亿，受到市场充分肯定。

**9、公司近期的并购进展情况如何？倾向于选择单一产品收购还是公司整体收购？在谈的并购项目是否有规模较大的？今年能否落地？**

答：并购要聚焦双鹤发展战略，是双鹤未来发展的重要举措。公司加大外部寻源，强化跟踪能力，从规模并购转向产品升级和创新能力的并购，目前并购选择有三个方向：第一个方向是合成生物领域，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华润双鹤合成生物整体规模，公司于三季度新设合成生物公司；第二个方向是细分赛道龙头企业，该类企业要具备高质量内涵，行业排名靠前，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，确保未来成长性更好；第三个方向是创新孵化类企业或产品，公司将以商业化合作和产业化合作为基础进行战略性投资，若以治疗领域为核心，并依托双鹤商业化能力，则通过 BD 方式进行产品合作；若目标是进入该领域或寻求规模、产业化支撑，则通过企业并购方式，节省时间成本。目前公司在上述领域的并购项目都有所储备，多个项目在有序推进，争取年内有所突破。

**10、公司近年来并购了天安和紫竹，整合工作的进展如何，是否符合公司预期？**

答：紫竹和天安是化药企业，在集采政策环境下寻求空间。集团

将双鹤作为化药整合平台，这两个企业进入双鹤后是公司整体战略的一部分。从经营业绩来看，双鹤利用其自身整体平台优势、组织能力以及战略方针，使得紫竹和天安进入双鹤后都实现了双位数增长。

天安纳入普药事业部管理，充分发挥事业部低成本、大规模优势；利用集采中选经验推进天安产品续约；整合优化天安生产安排、调动资源，降低生产成本。天安目前聚焦在降糖领域，双鹤现有批准文号及资源可以在天安进行委托生产，还可以通过符合天安发展战略的对外合作(包括引进仿制药)，提高产能利用率，对整体成本节降起到重要支撑作用。天安原有营销组织能力偏弱，利用普药事业部成熟的营销体系快速赋能天安的发展，其整体组织人员已经全面融合，保证取得良好成绩。

紫竹是双鹤的二级单位，已经实现了紫竹国际部和双鹤原料药事业部的全面整合，力求实现双鹤国际化进一步突破。双鹤对紫竹进行销售赋能，让紫竹销售渠道管理更加精细化，双鹤也依托紫竹成体系的 OTC 品牌建设能力，进一步带动双鹤品牌建设，带动整体院外市场销售。我们希望通过双向赋能，实现双鹤和紫竹更健康的发展。

**11、速必一目前进展情况如何？预计进医保的时间以及价格判断？未来销售收入、利润能够达到多少？**

答：从糖尿病足发病率和速必一适应症的可拓展性分析，速必一未来的市场前景十分广阔。速必一是 1.1 类天然药物，市场推广、培育都需要时间，目前刚刚在国内上市，处于市场知晓阶段，尚未进入医保，公司将积极推进该产品进入医保，也在按照自费药积极进行市

场拓展。同时，因为速必一治疗的疾病类型与商业保险特点高度吻合，公司紧密推进创新支付项目，积极推进速必一纳入商业保险，缓解医保支付压力。双鹤在内分泌领域有很好的资源和优势，未来会将速必一作为重点发展的产品。

## **12、公司聘任赵骞先生担任总裁的背景及后续分工？**

答：从公司“低成本、大规模、多品种、强创新、高质量”的十五字战略方针及“仿制哺育创新，创新驱动未来”的价值内涵可以看出，公司战略重点聚焦研发创新。华润双鹤作为一个有 85 年历史的制造型企业，做到低成本、大规模相对容易，但是创新转型是未来药企高质量发展的重要标志，公司的产品规划和发展决定了未来是否能够高质量发展。从赵骞先生的背景可以看到，其出任双鹤总裁，对于公司研发资源整合与能力建设将有很好补充作用，高效支撑研发创新转型，促进公司高质量发展。

## **13、其他领域下降的原因是什么？**

答：其他业务领域包括没有纳入慢病、专科、输液和原料药业务的其他产品，收入下降主要是烟酰胺注射液、一君等个别产品及双鹤装备收入下降所致。

## **14、公司在创新药或重磅仿制药方面的重要里程碑节点？25 年研发创新有何展望？**

答：华润双鹤“十四五”期间将创新转型作为发展重点，确定了研发创新“十年三步走”战略。第一阶段“产品驱动期”，普仿药研发管线形成一定数量的良性滚动循环。今年 1-9 月仿制药(含原料药)获批 30

个、申报 25 个，达到 2023 年全年水平，公司有更多产品参与国家集采获得红利。第二阶段“技术驱动期”，积极布局差仿药和难仿药。第三阶段“创新驱动期”，创新药管线目前稳步拓展，十余个创新药项目按期推进，聚焦肿瘤、抗病毒、眼科等领域，一个国外引进的 5.1 类新药处于临近获批阶段。公司深化研发组织变革，升级三级研发体系，清晰技术平台定位，做好创新药、差仿药和仿制药的定位和区分。

商业化成功是创新药研发成功重要因素，双鹤研发创新聚焦商业化能力搭建，通过研发和商业化相结合的方式保证产品结构调整速度和质量，比如今年获批的溴夫定，上市后快速导入市场，上市 5 个月实现市场份额快速提升至 35%；从研发创新效率看，以自主研发和对外合作结合的方式进行，通过 BD 商业化合作提高立项水平和产品获批效率，比如今年 7 月引进的 1.1 类新药速必一是我国首个专用于治疗糖尿病足的创新药，是填补国内空白的产品。

未来公司将保持每年 25~30 个的仿制药获批速度；差仿药和创新药方面，预计将有儿童白血病、脑胶质瘤及造影剂等领域产品获批。同时公司文号资源丰富，将进一步挖掘临床需求，加快老产品复产，打造新的业务增长点。

### **15、公司在合成生物领域的进展？近期将有哪些产品落地？**

答：合成生物是双鹤构建第二增长曲线中一个非常重要的路径。合成生物符合科学发展的过程，是对传统发酵领域通过前段基因编辑和基因改造提升工艺效率，是国家重点发展方向，符合未来经济高质量发展的要求。双鹤进入合成生物领域只有一年多的时间。合成生物

取得了较大的进步：完成神舟生物的并购，以其作为产业化的基础，实现了规模化生产。引进了首席科学家，组建了研发团队。注册了合成生物公司，近 50 人的队伍建设顺利，现在已经基本完成设备设施构建和平台建设。

双鹤在神舟生物构建了中试发展平台。合成生物最难的部分是从小试到中试再到大生产，这需要通过整体工艺优化调整实现最终规模化生产。双鹤构建小试、中试、大生产的三级产业体系，完全可以支撑对外合作，已经接洽十余个合成生物项目，都在全力推进过程中，有 2-3 个项目已经开始中试。

双鹤对合成生物的未来发展充满信心，但科研工作也要符合客观规律、实事求是，双鹤将在合成生物领域坚持走稳健发展道路。

#### **16、请介绍下双鹤在国际化方面的布局以及战略规划。**

答：双鹤在“十四五”战略中有一项举措是国际化，公司通过原料药制剂一体化战略打造国际化能力。今年华润紫竹加入双鹤后，公司将紫竹国际业务部并入原料药事业部，以更好地发挥国际化业务的组织优势，目前公司国际化网络更加完善，在一带一路、欧美、非洲和东南亚市场都进行了整体的销售渠道和网络布局。

“十四五”末及“十五五”期间，双鹤仍将重点构建国际化能力，以原料药的整体国际化布局为核心，通过原料药来带动制剂的国际化，同时合成生物技术的目标是绿色低碳、成本节降，也将是双鹤国际化战略的重要支撑。当前，国际化的成本竞争愈加激烈，双鹤具备成本竞争的能力和优势，有勇气参与到国际化的市场竞争当中。

**17、前三季度资产减值是什么原因？四季度是否还会减值？**

答：从报表上看，公司前三季度大概有 2,000 万的减值，主要是对一些研发项目进行了全面梳理，对拟终止的开发支出项目计提减值。四季度需根据年底各项资产减值测试的结果以及会计师事务所审计结果确定，目前我们对商业项目也做了一些梳理，尚未发现有需要减值的事项，预计四季度不会有重大的资产减值。

华润双鹤药业股份有限公司

2024 年 10 月 31 日