

## 华润双鹤药业股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-003

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：“了解我的上市公司——走进地方特色”活动
参与单位名称及人员姓名	主办单位：投资者服务中心、中国上市公司协会 承办单位：中国证券报 协办单位：北京上市公司协会、长江证券 参与人员：长江证券分析师，中国证券报、上海证券报、证券日报记者，个人投资者等共计 30 余人
时间	2024 年 11 月 5 日
地点	华润双鹤(北京)工业园
方式	现场方式
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、首席财务官 刘 驹先生 副总裁 谭和凯先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、参观公司固体制剂车间 二、公司高管介绍公司基本情况 三、投资者交流主要问题 <b>问题1：公司未来是否会有新产品上市，数量是多少？</b> 答：根据研发创新“十年三步走”战略，公司全力推进研发创新工作，整合紫竹技术部，成立原料药研究院，升级三级体系，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。仿制药方面，将保持每年 25-30 个的仿制药获批速度；创新药方面，管线稳步拓展，十余个创新药项目按期推进，聚焦肿瘤、抗病毒、生殖、眼科、糖尿病等领域，3 季度新立项 1 个 1 类新药、1 个 2 类新药，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。

**问题2：公司未来对股东回报有什么计划？**

答：公司高度重视股东权益保护，在保证公司正常经营和持续发展的前提下，采取积极的利润分配方案回报股东及投资者，增强投资者信心，回馈广大投资者对公司的信任与期待，自上市以来累计现金分红金额 38.67 亿元。2023 年度现金分红 2.67 亿元，2022 年及 2024 年均开展半年度分红。无论是国务院发布的资本市场新“国九条”（《关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》），还是国资委发布的提高央企控股上市公司质量工作方案，均着重强调了提升股东回报的重要性，公司通过增加年度分红频次，提高分红比例，积极与投资者共享发展成果，增强投资者信心。

公司以仿制药业务为基石，提出“仿制哺育创新，创新驱动未来”战略，布局了创新药业务和合成生物业务，加快新品上市步伐，持续提升盈利能力和核心竞争力，以稳健的经营业绩和更积极的利润分配方案回报广大投资者，与股东共享公司发展成果。

**问题3：公司今年上半年收购重磅资产华润紫竹，整合工作的进展如何，是否符合公司预期？**

答：公司于今年 4 月完成紫竹收购，目前整合进度符

合预期。公司开展“长征计划 III 期”投后整合项目，利用自身整体平台优势，通过研产销的全面协同，采取降本增效、市场协同、组织重塑等措施，深入挖掘业务协同点，使得紫竹进入公司后实现了收入、利润双增长。

公司目前已实现紫竹国际部和双鹤原料药事业部的全面整合，力求 2025 年实现国际化进一步突破。双鹤利用整体的医疗终端能力对紫竹进行销售赋能，让紫竹销售渠道管理更加精细化，带动紫竹在内分泌的并发症、口腔、眼科等领域产品的销售。同时，双鹤也依托紫竹成体系的 OTC 品牌建设能力，建立以消费者为导向的零售和电商模式，进一步带动双鹤品牌建设和 OTC 平台建设，带动整体院外市场销售。希望通过双向赋能，实现双鹤和紫竹更健康的发展。

**问题4：请介绍下双鹤在国际化方面的布局，未来是否考虑增加成品药物出口，提高国际竞争力？**

答：国际化是双鹤“十四五”战略举措之一，近年来公司并购了神舟生物，其主要产品辅酶 Q10 畅销美国、日本和欧洲等国家和地区；并购了天东制药，其主要产品肝素钠也出口多个国家。目前公司的国际化业务以原料药为主，制剂出口数量较少。

目前，公司已完成了对所有下属企业国际化业务的整合，在原料药事业部成立了国际贸易部门，已基本构建了国际化的团队和组织能力。“十五五”期间是双鹤国际化的重要窗口期，公司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。在获取国际认证的基础上，公司构建了全价值链低成本的运作体系，通过降低研产销全过程的成本，保障公司

未来在国际市场的竞争力。

同时，华润集团作为驻港央企，还承担着维护香港繁荣稳定的责任。双鹤作为集团的化药业务平台，会充分利用华润集团在香港市场的优势，进一步发展公司的国际化业务。未来国际化业务将是非常好的增长点，公司对“十五五”国际化战略充满信心。

**问题5：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。合成生物学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。双鹤进入合成生物领域只有一年多的时间，取得了较大的进步：完成神舟生物的并购，构建了中试发展平台，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，组建了近 50 人的研发团队；注册了合成生物公司，已基本完成设备设施构建和平台建设。

合成生物最难的部分是从小试到中试再到大生产，公司构建小试、中试、大生产的三级产业体系，实现合成生物领域产品的全链条产业化。

在合成生物学的方向选择上，公司主要围绕大健康产品来开展，包括对现有的核心品种通过合成生物技术进行改造，以保持更好的竞争力。目前，公司正在进行项目的筛选，包括一些卡脖子的原料项目，预计今年会取得一些进展。目前公司有 6 个合成生物项目进展顺利，并积极启动更多的项目，不断加强公司在合成生物领域的研发能力。

目前资本市场上有一些合成生物标的，公司将持续关注相关标的，已有一些优质项目储备。

**问题6：今年 8 月份，公司获得新药“速必一”中国大陆地区 20 年独家代理权，请问目前该药的推广情况如何？大概何时在财报上会有所体现？**

答：速必一，也称为香雷糖足膏，是一种用于治疗糖尿病足溃疡的新药。该药物于 2023 年 11 月通过中国第一个 1.1 类天然药物新药许可，是中国大陆地区第一个治疗糖尿病足溃疡的专项新药。其药物作用机制在于重塑创面微环境，平衡 M1/M2 巨噬细胞，促进糖尿病足溃疡转化为正常创面，加速愈合过程。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。

2024 年 7 月 21 日，华润双鹤与中天(上海)生物科技有限公司、合一生技签订独家销售代理合约，获得速必一中国大陆地区 20 年独家代理权。随后，市场活动紧锣密鼓地展开，举行了隆重的大陆上市发布会，并在区域年会和专业学术会议上密集宣发，为产品的临床落地积累了良好势头。

速必一刚刚在国内上市，处于市场知晓阶段，尚未进入医保，公司正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。该产品于 8 月 13 日完成大陆通关药检及备货，并产生首批处方，目前累计销售收入突破 200 万元。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，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，并在创新药物、健康保健、康养等多元化业务领域寻求合作机会，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，推动业务创新与服务升级，共同为中国近千万糖足患者带来最新最好的健康管理方案，为国家健康战略发展贡献力量。

**问题7：**由国家医保局主导的集采步入第六年，已发展为常态化制度，并继续向深水区迈进，在此过程中公司是如何变挑战为机遇的？第十批集采公司有哪些产品储备？

答：自2019年国家实施带量采购政策以来，双鹤积极拥抱集采，采取一系列措施积极应对：一是，参与集采虽然在价格上有所下降，但实现了销量的提升；二是，营销模式转型和改革，加强销售费用管控，销售费用率逐年下降，2023年销售费率约为26%，处于行业优秀水平；三是，贯彻全价值链低成本发展战略，对生产基地的规模、产能、工艺进行优化和改造，生产成本下降带来毛利率稳步提升；四是，研发立项时，综合考虑产品未来市场规模以及规模化生产能力。综上，集采促进了双鹤组织能力和核心竞争力的全面提升，在产品价格下降的情况下，反而实现了收入和利润的双增长。

近期，国家第十批集采提上日程，双鹤现有十个产品具备第十批国家集采资格，例如依帕司他片、注射用盐酸罗沙替丁醋酸酯等(具体以国家联合采购办公室公告为准)。另外公司还有品种在CDE评审阶段，预计有望在第十批集采前获批，届时可能将有十余个产品参与到本轮集采中。

**问题8：**今年以来，医药行业进行收并购的案例持续增长，对于未来的并购目标，华润双鹤是否有具体的规模

**和领域偏好，有何并购标准？**

答：根据国家药监局统计数据，2023年药品生产企业数量为8,460家，其中化药企业4,494家，医药行业尤其是化学制药行业洗牌是大势所趋。基于对中国人口老龄化以及医药行业专项整治等因素的分析，公司认为未来几年是化学制药企业发展的黄金期。要实现快速和高质量发展，投资并购是未来重点工作之一。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，公司已并购神舟生物，未来将持续关注合成生物领域项目；

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，确保未来成长性更好，公司专科领域部分产品前三季度实现超100%增长；

第三个方向是创新孵化类企业或产品，以商业化合作和产业化合作为基础进行战略性投资，例如公司今年通过BD方式引进产品速必一。

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。

**问题9：创新是药企可持续发展的关键。华润双鹤在创新方面的战略思路是怎样的？**

答：公司在“十四五”期间将创新转型作为发展重点，提出了“仿制哺育创新、创新驱动未来”，确定了研发创新“十年三步走”战略。2021年，公司成立了创新事业部，

将其作为研发创新转型的主体，通过自主研发、对外商务合作等模式，开展创新药研发平台建设，为未被满足的临床治疗需求提供突破性解决方案。2023年，公司成立了合成生物研究院，并于今年三季度新设合成生物公司。“三步走”并非三个先后的脚步，而是一个同步推进的事情。

第一阶段是2019-2022年的“产品驱动期”，通过优化工艺能力、提高产业化能力等途径达到低成本、高效率获取普通仿制药和通过一致性评价的目的，满足拥抱集采的要求。2024年前三季度，公司已获批30个并申报25个仿制药(含原料药)，这一阶段已基本完成构建。

第二阶段是2019-2027年的“技术驱动期”，通过技术平台建设等途径，突破关键工艺获取差异化的高难度仿制药，满足调整产品结构提升盈利能力的要求。围绕核心技术，重点打造微球、儿童用药、多腔袋、创新晶型和连续流等核心型技术平台，以及缓控释、生化提取产业化技术平台，探索关键技术壁垒的突破，开发具有竞争力和差异化的高价值产品。

第三阶段是2019-2029年“创新驱动期”，通过提高靶点选择能力与医学转化能力，提升临床试验运营能力，加快改良型新药、创新药、生物药的获取，为全面实现创新转型奠定能力基础。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。

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



	<p>至 35%；替尼泊昔、白消安上市后快速导入市场，达到较高的市场占有率。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。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 11 月 7 日</p>