

华润双鹤药业股份有限公司

2023 年中期业绩说明会会议纪要

一、会议召开时间

2023 年 8 月 29 日(星期二)下午 15:00—16:30

二、会议召开地点

现场：北京市朝阳区望京利泽东二路 1 号公司会议室

网络：上海证券交易所上证路演中心网络平台(网址：
<http://roadshow.sseinfo.com/>)

三、会议召开方式

现场、视频结合网络互动方式

四、公司出席高管人员

董事、总裁陆文超先生

独立董事康彩练先生

董事会秘书、副总裁范彦喜先生

五、本次业绩说明会投资者提出的主要问题及公司答复

(一)现场互动问题回答

问题1：面对当前医疗反腐的大背景，对于双鹤产品的销售以及学术活动的开展有何影响？

答：从目前整体医药大环境看，双鹤没有受到太大影响。在整体医药反腐的大背景下，各医疗机构在执行国家集采政策上比较坚决，这和双鹤对于集采的应对策略是吻合的。双鹤从第二批国家集采开始，

所有具备集采资格的产品全部中选，同时积极参与省采和联盟采，随着集采政策的严格执行，公司将会获益更多。

从长远来看，医药反腐和国家集采政策更多是针对医疗端，更关注于药品的临床需求，未来企业对于产品的划分是看是否具备临床需求，对于不适合在医疗端发力的产品，未来的市场是在 OTC 以及线上市场。下一步公司会结合整体产品的定位、生命周期以及产品的商业逻辑，进行整体市场化布局，通过整体医疗端到零售端，再到线上的患者和医生教育，实现立体化的营销渠道网络建设，实现双鹤产品群的持续发力。

国家对整个医药行业进行大力度整治，是对行业的一次正风肃纪，相信在这个政策引导之下，行业会发展得更好，企业也能从中获益。

问题2：公司有多少个收入过亿的品种？这些品种中有哪些已经被集采过，还剩多少未来还有集采风险？

答：公司目前拥有 18 个亿元级产品，其中压氏达、穗悦、复穗悦、冠爽、硝苯地平缓释片已纳入国家级带量采购，公司的核心品种基本上已经纳入国家级带量采购或没有纳入集采的风险，从目前的发展来看比较良性，带量采购对公司的影响已基本消化。对于亿元级产品，随着产品的研发和规模提升，还会有更多的新产品实现销售额过亿。

另外，公司通过研发资源的持续投入和整体研发效率的提升，在集采中获得更多红利，从目前双鹤的研发进度看，大概一年可以获得 20 多个产品批件，从第七批国家集采开始，双鹤“光脚”产品通过国家集采的利润回报已经呈现。在最近公布的第九批国家集采清单中，

双鹤有 6 个产品纳入，这些产品都属于刚获批的“光脚”产品，后续将积极参与竞标，争取中选，为公司带来收入和利润贡献。

问题3：上半年大输液业务表现非常亮眼，怎么去展望全年的收入？产品结构上还会有什么调整？

答：上半年输液受益于整体疫情的放开，目前输液市场基本恢复到疫情前水平，预计可能在一段时间内保持恒定。今年输液的增长来自两方面，一部分是公司市场占有率提升，一个是输液市场容量的恢复，这些都取决于企业核心竞争能力的打造。双鹤近几年在基地建设、产线升级、精益运营、成本节降等方面做了很多工作，后续将通过生产线智能化水平的持续提升，持续提升核心竞争力，为输液业务带来持续增长。

产品结构方面，近两年公司加大对治疗输液研发投入力度，从今年开始产品会陆续投放市场，今年获批三个产品，明年预计还会有几个产品获批，新的治疗输液将进入到一个梯次导入市场的良性循环阶段，占比结构也将有稳步提升，将会进一步改善输液业务盈利水平。

问题4：大输液板块目前的毛利率水平及未来的提升空间？

答：目前大输液整体毛利率 53%，较去年同期增长 5.9 个百分点。公司通过优化产品结构、基地整合及提升自动化效率，实现输液产品盈利水平的提升，整体成本不断下降。毛利率水平增长主要受益于成本的下降和包材结构调整，包材结构的未来调整空间相对有限，将来新产品的不断获批是持续拉高毛利水平的主要方式。

问题5：BFS 输液未来的增速展望？

答：公司 BFS 输液是独家品种、独家包材。BFS(吹灌封)技术是

目前无菌药品生产工艺中无菌保障级别高、生产效率高的无菌灌装工艺，公司通过 BFS 技术开启第四代输液的先河，引领输液产品安全标准提升。BFS 定位的是高端市场(三级医疗机构)，在未来的输液发展当中，将会为双鹤输液的市场占有率和市场盈利能力带来更多的支持。近几年 BFS 输液一直保持较高速度的增长，随着今年各省输液招标的重启，会为 BFS 输液带来更多的市场准入，带来整体市场的拓展。

问题6：儿科、肾科、精神/神经领域未来的增速展望？

答：儿科领域是专科领域未来发展的重点，确实会受到新生儿出生率的影响，因此现在双鹤对于儿科领域要扩展到大儿科，从新生儿科室扩展到其他科室，对此公司正在积极布局，与企业进行相关产品合作，目前部分项目正在洽谈中。其中新品拉考沙胺口服溶液进入市场导入阶段，目前已覆盖 18 省市终端。

对于肾科领域，重点聚焦腹膜透析液，一方面是常规腹膜透析液，希望通过腹膜透析液的量产，带来整体销量的快速增长；另一方面积极进行氨基酸腹透、多腔袋腹透的布局，希望通过产品结构的调整，带来肾科业务的持续快速增长。

对于精神/神经领域，公司在积极进行产品研发，目前精神/神经领域整体产品结构布局以及研发通道的产品相对较多，会通过现有的丙戊酸系列在后续整体产品结构补充上实现更好的发展。另外对于精神/神经领域，公司坚持原料制剂一体化战略，通过整体的原料药规模优势来形成市场竞争优势以及整体国际出口的优势。

问题7：产品引进方面，公司是否会引进更多创新类的产品？公司创新平台的布局思路？

答：双鹤自 2018 年带量采购政策出台后就开始推进创新转型，制定了由产品驱动期、技术驱动期、创新驱动期三个阶段组成的“十年三步走”研发战略，通过几年的调整，到 2022 年末公司研发投入强度较 2019 年翻了一番。药品研发是一个长周期的过程，公司下一步会结合儿科和肿瘤领域进行相关产品的合作。

公司成立创新药平台已有两年时间，构建了科创委员会统筹、研产销协同一致的三级研发体系。一开始创新事业部通过与国外机构合作来进行创新研发，这种合作加快了整体创新研发和注册的进度，目前公司创新药研发技术体系(包括药物筛选、药物评价体系、临床注册体系等)已基本构建完成，后续会持续有相应产品推出，不断进入到 PCC(临床前候选化合物)、I 期临床或 II 期临床阶段。另一方面，创新药研发需要更加开放的生态，公司将利用目前国内良好的创新氛围与相关企业、科研院所进行积极合作，共建创新生态，更好的加速双鹤研发创新和产品结构调整进度，进一步构建符合公司未来发展方向的研究创新体系。

问题8：公司去年并购天东制药和神舟生物的初衷是什么？这两家公司将会为公司的利润增厚带来什么影响？

答：这两家公司都属于原料药公司，神舟生物是生物发酵公司，对神舟生物的股权收购，助力公司快速进入生物发酵领域，新增生物发酵技术平台；天东制药是生化提取公司，并购天东制药项目，助力公司切入肝素抗凝领域，进一步增强对天东的深度整合。

自集中采购以来，仿制药市场逐渐由销售驱动向成本驱动转变。公司立足市场化机制，向产业上游原料延伸布局，落实原料制剂一体化战略，构建原料药市场竞争机制下的低成本优势，强化市场拓展力度。对于中国的原料药企业来说，需要具备国际化能力，仅作为制剂的配套很难形成国际竞争力。神舟生物和天东制药都属于相对国际化的公司，天东制药是通过欧盟 EDQM 和美国 FDA 认证的企业，也是唯一拥有依诺肝素钠原料药欧盟 CEP 和美国 EIR 双证书的国际化企业，神舟生物 70% 的业务出口美国、澳大利亚等国家，通过这两家企业的并购将更好地完善公司国际化网络，进一步扩大公司原料药出口规模，同时通过原料药出口带动制剂出口，并为未来的产品合作、产品引进以及人才引进奠定良好基础。

(二)网络互动问题回答

问题 1：请问贵公司开发的小分子 RNA 聚合酶抑制剂药物 (CX2101) 临床试验进展如何？

答：公司自主开发的小分子 RNA 聚合酶抑制剂药物 (CX2101) 按期完成 I 期临床试验主体研究，策略性制定 II 期临床研究计划，后续将通过 BEPro 前药技术进行抗病毒药物设计和开发。

问题 2：随着国家以及各地政府三胎政策的出台，公司在新生儿用药方面有哪些布局呢？

答：在儿科领域中，公司重点关注新生儿呼吸窘迫综合征、儿童营养，逐步拓展儿童神经领域。上半年核心产品珂立苏和小儿氨基酸仍保持市场份额第一，新品拉考沙胺口服溶液进入市场导入阶段，覆盖 18 省市终端。

问题 3：请问贵公司在创新药研发方面都有哪些投入，同时成功投入市场的药品聚焦在哪类型疾病，是否有独立的研发机构？

答：公司落实国企改革成立创新药平台，聚焦关注临床上未被满足的大病种的治疗需求，有重点的布局做强数个慢病及传染病治疗领域：新药管线以筛选引入已完成临床前研发或者早期临床试验的新药资产为主，发挥公司集团化优势，短、中期高效接力完成创新药产业化、商业化开发；长期策略在重点关注疾病领域构建自主研发能力，强化与科研机构及高校的合作协同创新，打造原创技术策源地。2023 年公司研发产出再创新高，截至目前创新药申报 1 个，2 个创新药完成 I 期临床主体试验；仿制药及一致性评价获批 18 个，原料药获批 2 个。

问题 4：目前股价一蹶不振，销售费用比例偏高，是不是我们涉及到医代风波？

答：公司自 2019 年起就结合市场需求建立大合规管理体系，也相应建立了营销费用管理手册，加强费用管理；同时持续聚焦销售费用精准投放以及费用结构优化，提升营销的低成本运作能力，提升营销资源使用效率，上半年销售费用率同比下降 1 个百分点。

问题 5：毛利润 56%，净利润 15%，请解释一下这个销售费用是怎么的一个结构组成？老百姓就医成本居高不下，股民也痛苦不堪，到底谁受益了？

答：销售费用主要包括推广服务费、职工薪酬、会议费、折旧摊销等，详见半年报附注七、63。医药企业是一个高技术行业，每年研发支出基本占收入 8%左右。

问题 6：目前公司是否有计划或者正在实施的外部收购项目

答：公司抓紧行业整合窗口，围绕领域拓展和能力提升开展外延并购和产品引进，深化产业链延伸，并购转向差异化和创新方向，打造高端仿制、首仿生物、创新高端技术平台。公司正在积极寻找符合公司战略的并购标的。

问题 7：股价低迷，请问公司近期有何举措？有没有回购股份计划？或者有什么的利好政策可以提振投资者信心？

答：公司始终重视市值管理工作，与机构及个人投资者保持紧密沟通，坚持提升经营业绩回报投资者，力争实现公司价值与股东价值最大化。2022 年实施了股份回购及高管增持计划，提振市场信心。股价波动受多方面因素影响，敬请投资者注意投资风险。

问题 8：请问中报没分红，去年是中报和年报分红，请问分红计划有什么变化吗？

答：公司在保证正常经营和持续发展的前提下，采取积极稳定的利润分配方案回报股东及投资者，自 1997 年上市以来现金分红总额达 36 亿元，近三年现金分红占归母净利润的比例均超过 30%。

问题 9：公司近每年的销售和管理费用都维持在 30 多亿，此费用占比销售收入巨大，公司是否有进行降低此费用的措施。若有，降低目标百分比为多少？

答：公司持续聚焦销售费用精准投放以及费用结构优化，严格合规管理，提升营销的低成本运作能力，提升营销资源使用效率。上半年销售费用率同比下降 1 个百分点。

问题 10：公司参股的浙江湃肽启动 IPO 情况进展如何？公司是否控股浙江湃肽，未来其经营业绩是否会进行并表？

答：湃肽生物 IPO 于 6 月末获深交所受理，拟在创业板挂牌上市。湃肽生物系公司参股公司，根据《企业会计准则》等相关规定，不纳入公司合并报表范围。

问题 11：今年上半年，公司通过一致性评价的药品已十余种，下半年是否继续有通过一致性评价的药品，数量有多少？

答：年初至今公司共有 17 个仿制药及一致性评价品种完成申报，公司将持续加大创新研发进度，不断提升研发核心竞争力。

问题 12：针对公司上半年经营情况，及目前股价表现，您(独立董事)对公司提出了什么意见？

答：本人通过参加公司会议、专题调研及子公司调研等方式深入了解情况，为公司发展及经营管理提出建设性意见。鉴于外部环境的不断变化，建议公司要做全面前瞻性考虑，建立推进机制、驱动机制，落实措施等；加大研发调整力度，提升产品获得、产品结构调整，不断提高企业盈利能力。

问题 13：请问新一届的董事长选举计划在何时召开？

答：公司董事的补选以及董事长的选举工作将按照相关法律法规及制度规定尽快完成相关法定程序。

华润双鹤药业股份有限公司

2023 年 8 月 31 日