

华润双鹤药业股份有限公司

2023 年度业绩说明会会议纪要

一、会议召开时间

2024 年 3 月 25 日(星期一)上午 10:00—11:30

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、公司出席领导

董事长陆文超先生

独立董事刘宁先生

副总裁谭和凯先生(代为履行董事会秘书职责)

五、会议纪要

(一)现场互动问题回答

问题1：大输液 23 年实现高增长的原因？大输液全年的销量及增速预期？BFS 输液和直立软袋输液的替代情况？后续营养及治疗性输液占比是否有望提升？

答：2023 年公司大输液业务在整体业绩贡献中发挥了非常大的作用。受一季度疫情放开、需求量增加，叠加基层医疗放开相关限制

影响，基层市场快速扩容带来了整体输液容量的增长，同时公司通过基地整合实现整体规模化生产，自动化的改造促进大输液成本节降，输液业务实现了高速增长。

2023 年公司不断调整产品结构，落实输液领域“一轴两翼”战略：基础输液持续提升高毛利产品占比，软包装产品销量占比达六成左右；加快营养和治疗性输液市场拓展，持续加大研发投入、丰富产品管线，营养和治疗性输液产品不断获批，收入和占比也在逐步提高。

2024 年预计疫情后红利没有了，但整体的基层市场仍然非常活跃。从输液的整体容量来看，虽然不可能像前两年那样明显增长，但仍将实现小幅增长。目前公司在基层医院输液产品仍然供不应求，并且产品结构调整带来毛利水平持续提升，预计 2024 年输液业务仍将保持相对稳定增速。

问题2：2023 年大输液业务毛利率增幅明显，2024 年输液业务毛利率是否还有提升空间？输液业务与非输液业务毛利率基本持平，输液和非输液利润占比多少？大输液业务未来是否有扩产计划？

答：近三年公司输液毛利水平持续提升，2023 年增幅较明显，主要原因：一是输液市场扩容，进一步释放产能，促进全员劳产率提升；二是落实全价值链低成本战略，降本增效；三是随着治疗性输液产品的不断获批，治疗性输液产品的毛利率高于基础输液产品，带动整体输液业务毛利水平提升。未来公司将持续优化输液产品结构来推动输液毛利率提升。

2023 年输液业务与非输液业务毛利率相近，输液业务在过去十年经历过充分的市场竞争，输液与非输液毛利率相近说明了公司基本

消化了国家集采带来的影响。目前，输液业务收入和利润均占到整体业务的 1/3。

未来国内输液竞争将聚焦于几家头部企业，且随着输液市场的扩容，公司输液产能相对紧张，需要有扩产计划。一方面结合现有产线进行升级改造，提升自动化水平，带动整体产能利用率的提升；另一方面将重点打造规模化生产基地，同时聚焦产品结构调整，促进输液业务持续稳定发展。

问题3：2023 年慢病领域略有下滑的原因，哪些品种受集采影响？2024 年慢病领域会着重哪些细分？

答：公司在国家带量采购政策下，每年在不断地消化慢病产品受国家集采的影响。截至 2023 年，公司核心慢病业务产品已经基本进入了国家集采。

慢病业务 2023 年收入下降主要原因为天安药业并表及硝苯地平缓释片进入集采影响。硝苯地平缓释片原来并非集采产品，进入集采之后，价格受到较大影响，公司通过硝苯地平控释片集采中选，尽可能弥补硝苯地平系列的收入和利润影响。另有部分慢病产品，原来集采中选是独家省份中选，2023 年很多省份续约，从独家中选变成了非独家中选，也使整体的销售受到一定程度的影响。

从 2024 年来看，核心慢病业务产品影响已基本消化完毕，希望第十批和第十一批集采中，能有十个左右的品种进入到国家集采目录，尽可能通过产品结构的丰富来更大化获得集采红利。公司也将利用整体慢病产品群，依托于华润双鹤品牌与华润紫竹在 OTC 市场的资源和助力，通过院内市场的中选持续提高整体品牌价值，通过营销

整合，以院内院外、线上线下相结合的方式，实现在慢病领域的良性健康发展。

问题4：2023 年 0 号库存增多是何原因？

答：截至 2023 年末，0 号库存量 2.2 亿片，同比增长 10.6%。主要是为保证未来产能供应的稳定性，基于供应安全角度，考虑以下因素进行合理备货：一是 0 号生产车间升级改造；二是原料药生产基地车间改造。

问题5：专科领域预计 2024 年的增速多少？儿科能实现增长吗？专科领域后续要关注哪些新品？

答：专科业务领域 2023 年实现了良性发展，2024 年预计将保持 8%-10% 的增长水平。其中：肾科领域，省采和联盟采的推进为腹透业务带来了良性健康的发展。2024 年腹透业务将保持稳定增长；儿科领域，市场占有率和盈利水平表现良好。尽管处方药受新生儿出生率影响较大，但 2023 年下半年市场在积极恢复，2024 年出生率预计将得到一定程度的恢复，对该领域未来的发展充满信心。小儿复方氨基酸注射液(100ml)通过一致性评价，和 20ml 规格产品形成很好的组合，提高了公司在营养性产品领域的竞争力。精神/神经领域，公司的丙戊酸系列产品未受国家集采影响，且是独家品种，将继续保持增长态势。肿瘤领域，2022 年公司新上市的产品弥补了国内脑胶质瘤领域的治疗空白，2024 年也将保持快速增长。

问题6：关于并购整合，海南双鹤 2023 年做了一些商誉减值，请问后续有何经营风险？公司新并购的神舟和天东，去年原料药行业情况不好，后续展望以及有没有商誉减值风险？

答：2023 年，海南双鹤受国家集采政策影响较大，业务竞争愈发激烈，经公司管理层审慎判断，对其进行商誉计提减值准备。针对海南双鹤，公司一方面将进一步做深做细消化道领域业务，另一方面将现有产能资源向其他产业链延展。

天东制药和神舟生物，由于 2023 年原料药市场量价齐跌，业绩受到一定影响，公司采取一系列措施积极应对，有望扭转不利局面。其中：天东制药，一方面随着依诺肝素钠注射液在第八批集采中中选，2024 年有望上量增加销售收入并提升市场份额，另一方面天东制药是通过欧盟 EDQM 和美国 FDA 认证的企业，同时拥有海外制剂和原料药出口资质，其积极承担 CMO(合同外包加工)业务，将实现国际化制剂出口业务拓展；神舟生物，公司将其作为合成生物学的产业化承接基地，同时对其现有的两个核心原料产品通过合成生物技术进一步节降成本，以期带来更好的市场竞争能力。

天东制药和神舟生物目前没有商誉减值风险。

问题7：天安药业并表后的收入和利润，主要产品的销售情况？

答：天安药业 2023 年实现营业收入约 1.2 亿元，净利润约 1,700 万元。其中，核心产品销售额情况：二甲双胍肠溶片约为 8,600 万元，吡格列酮约为 1,200 万元，格林美尼亚约为 1,900 万元，羟苯磺酸钙约为 1,100 万元。

下一步，公司一方面将利用普药业务领域销售优势，推动天安药业与普药事业部有效整合，特别是纵深市场利用商销模式促进业务健康发展；另一方面将利用天安药业成本优势，快速参与到国采续标、省采、联盟采，实现良性发展。

问题8：华润紫竹预计何时完成交割，何时开始并表，是否会追溯？预计 24/25 年分别增厚多少收入和利润？公司如何与紫竹进行整合和赋能？

答：公司于 3 月 22 日与北京医药集团签署了关于华润紫竹药业有限公司之《股权转让协议》，预计在 4 月可以完成交割程序，实现对华润紫竹的并表。鉴于华润紫竹是集团系内公司，交易完成后 2024 年度将全年并表，年初数据会进行追溯。后续公司将通过整合、协同，驱动华润紫竹收入稳健增长。

对华润紫竹的整合和协同将主要从营销、产品、原料药业务方面开展：(1)华润紫竹是妇女健康领域的优秀头部企业，在 OTC 领域有非常好的品牌，而公司原先以处方药推广为主，通过营销领域整合，会为公司在 OTC 市场的发展以及妇儿战略组合带来较大助力。(2)华润紫竹原有的产品线相对单一，而公司存量文号资源相对比较丰富。未来通过协同，华润紫竹可以充分利用公司研发能力，通过产品资源的进一步赋能来实现公司与华润紫竹良性发展互补。(3)华润紫竹女性健康原料药的国际化出口业务有一定的资源禀赋，同时公司的原料药业务在欧美、一带一路国家也有一定的资源，未来可以协同发展，共同促进国际业务的开展。

问题9：双鹤后续的并购领域、规模和节奏，并购主要以并购或参股公司为主还是以买项目为主？华润系旗下还有哪些资产是可能潜在装入双鹤的标的？

答：公司后续外延发展主要聚焦以下三个方向：(1)合成生物领域企业，可以是以技术为主的合成生物学企业，也可以是传统发酵企业，

通过技术赋能来扩大合成生物规模，目前已经建设合成生物研究院；(2)细分领域的头部仿制药企业，类似华润紫竹，以丰富仿制药的多领域和多模式发展，通过双方赋能确保未来更好的成长性；(3)创新孵化类企业，一方面通过自主研发创新的提升来更好地提高对外合作能力，一方面在创新研发类公司上关注产业投资，通过 BD 合作或者产业化合作，进一步扩充产品管线。

华润集团将公司定位于化药整合平台，但从未来发展领域而言，并不局限在化药领域，后续在大分子领域也可以做一些尝试。作为化药整合平台，公司要把华润集团旗下的相关资产进一步整合，实现资源 $1+1>2$ 。

问题10：双鹤未来的发展是以外延发展还是自主发展为主？

产品结构调整是企业发展的核心动力。从产品结构调整角度来讲，未来发展一定是坚持自主创新和外延并购、BD 产品引进相互结合，相互促进这个客观逻辑。一方面，如果不具备自主创新能力，则无法评估 BD 产品的产业化和商业化成功概率，就没有能力进行 BD 产品引进。另一方面，BD 合作通常是临近于商业化成功和已经商业化成功的产品，在识别和评价的过程中，会对公司自主创新的客观规律性和科学性有更深层的把握，促进自主创新能力提升。

问题11：公司 BD 团队现有多少人员？

答：公司目前 BD 团队近百人，以创新业务和成熟业务区分，主要分布在两个组织：一是，创新药事业部约 80 名员工，可以定义这 80 人都是我们的 BD 团队。从整体研发中靶点的评价以及竞争环境的评价来讲，它需要多领域、多学科。创新事业部很重要的一项职能

是 BD 职能，特别是针对临床阶段、相对先进的靶点、填补国内空白的适应症，它的评估、评价能力更强。二是，投资发展部 BD 团队近 20 人。投资发展部偏重传统业务，针对成熟业务，它具备评估能力。

BD 不仅仅是投资部门的事情，它更多的是靠整体的全产业链、整体的组织能力来提高投资成功概率。对于 BD 评估而言，公司最大的优势在于研产销全产业链。公司成立了 BD 委员会，委员会成员包含生产和营销组织人员，以确保更加全面和客观地评价 BD 项目，做好前期的论证，提升投资成功概率。

问题12：目前公司的账面现金和自由现金流及资金储备情况？关于后续的并购，公司都用现金吗？还是涉及到潜在的借款和增发？

答：公司账面现金和自由现金流等整体较为稳健。后续并购项目中，将视标的情况，酌情采用自有资金、债权融资等手段筹集资金。

问题13：如何展望未来公司的研发费用、销售费用和管理费用？

答：2019 年，为应对国家带量采购政策影响，公司制定十二字战略方针“低成本、大规模、多品种、高质量”。2023 年十四五战略中期检讨时，重新确定了十五字战略方针“低成本、大规模、多品种、强创新、高质量”，表明了未来创新转型的决心和态度。打造卓越运营体系，实现高质量发展，保证未来长期现金流支持，都需要将低成本战略作为公司未来五年的核心战略。

就整体营销费用和管理费用来看，近几年没有增加。研发费用方面，研发创新持续投入需要充足资金。公司研发投入强度从 2019 年 3.7%提升至 2023 年 8.0%。研发人员增加、研发立项数量增多，以及研发项目质量结构性改变都可以看出公司在研发投入上的坚定不移。

未来，公司研发投入强度将维持在 8%~10%这一相对合理区间，在整体仿制药获批数量增多及集采中选的红利下，通过自主创新和外延并购、BD 产品引进相结合的方式带来更多仿制药和创新药产品，促进产品结构的调整。

问题14：双鹤未来三年收入利润指引？分红比例是否提升？

答：2024 年，公司坚定落实“1246”模式，发挥“国家队、排头兵”功能定位，深化四个重塑，落实六大战略举措，2024 年预计主营业务收入和盈利保持不低于行业平均的增长速度，同时满足股权激励计划指标要求。

公司将从维护全体股东利益出发，秉承为投资者带来长期持续回报的经营理念，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。

(二)网络互动问题回答

问题1：请问公司现有股东人数是多少？

答：根据公平披露原则，公司在定期报告中面向所有投资者统一披露截至报告期末的股东户数，截至 2024 年 2 月末，公司股东户数近 5 万户，谢谢！

问题2：我发现贵公司 ESG 评级在不同来源有一定争议，比如路孚特是 C+，华证是 BBB。公司未来打算加大 ESG 信息披露的相关投入吗？尤其是治理方面，如何处理管理层薪酬、风险控制等议题？

答：根据公开数据，2023 年公司万得、华证指数 ESG 评级均为 A，位列行业领先水平。作为央企上市公司，华润双鹤高度重视 ESG(环境、社会和公司治理)工作，持续将环境、社会和公司治理理念融入公

司发展战略，并重视加强与股东、投资者、员工、客户、供应商等利益相关方的沟通交流，形成发展共识、凝聚发展合力。截至目前，公司已连续 16 年披露社会责任报告/可持续发展报告，具体请参阅公司于 2024 年 3 月 25 日在上海证券交易所网站披露的《2023 年度可持续发展报告》。

问题3：请问您对银发经济怎么看？华润双鹤在大健康领域都有哪些布局？

答：我们理解，广义的银发经济在医药领域包括：医疗保健、康复护理、甚至临终关怀等。随着人口老龄化加剧和国家政策引导，银发经济市场前景广阔。目前公司布局的慢病业务(包括降压、降糖、降脂等)以及专科业务中的肿瘤、精神神经、骨科、肾科等疾病领域中的相关药品，以及通过慢病业务开展的患者服务等，都包含在银发经济范围内。

华润双鹤作为华润集团大健康领域业务单元之一(化药业务平台)，根据十四五战略要求，实施多元化发展战略，积极布局普仿药业务、输液业务、差异化药业务、创新药业务四大业务平台。2023 年公司开展了“十四五”战略中期检讨，确定了“十四五”后半程战略重心，将继续秉承“关心大众、健康民生”企业使命，积极把握新一轮国企改革发展机遇，发挥“国家队、排头兵”功能定位，拓展“仿制哺育创新，创新驱动未来”价值内涵，在“保障大众基本用药需求、保障国家所需药品安全储备、保障关键领域产业控制”和“突破核心技术壁垒，通过打造原创技术策源地等方式在战略新兴领域、未来产业建立国企优势”等方面增强核心功能和提升核心竞争力。

问题4：董事长好，请问今年公司的分红计划和时间安排，谢谢。

答：公司 2023 年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数分配利润，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.57 元(含税)。若根据截至 2023 年末公司总股本 1,039,740,001 股，以此计算合计拟派发的现金红利为 267,213,180.26 元(含税)。本次派发现金红利占 2023 年归属于上市公司股东的净利润的 20.05%。如在本次利润分配方案披露之日起至实施权益分派股权登记日期间，因可转债转股/回购股份/股权激励授予股份回购注销/重大资产重组股份回购注销等致使公司总股本发生变动的，拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额。

本次利润分配方案尚需提交公司年度股东大会审议批准，将根据相关规定在股东大会批准后 2 个月内完成实施。

问题5：糖尿病足溃疡新药去年获批上市，请问贵司有洽谈合作强化糖尿病疾病市场地位？

答：华润双鹤目前成功实现了在心脑血管、内分泌、大输液、儿科、肾科、精神/神经、生物发酵等多个领域的布局或拓展。2023 年公司完成收购天安药业股权，丰富了糖尿病药物产品管线。未来公司将进一步通过自研、并购等方式强化糖尿病业务领域布局，提升该领域市场竞争力。

(三)2023 年度现金分红情况说明

公司 2023 年度现金分红情况详见 2024 年 3 月 22 日在上海证券交易所网站披露的《关于 2023 年度利润分配方案公告》。

本年度现金分红比例低于 30%的情况说明：

1、公司所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平、偿债能力及资金需求情况

(1) 随着医药行业带量采购纵深推进，仿制药企业面临毛利水平下降的局面。公司所处细分行业主要涵盖慢病业务、儿科/精神神经/肾科等特色专科业务、输液业务、原料药业务，其中大部分慢病业务、部分专科业务产品被纳入国家或省级集采。后续随着集采常态化推进，利润空间承压，需保证稳健的现金流水平，支撑公司平稳发展。

(2) 研发创新是医药企业调整产品结构、保持竞争力的核心要素。无论是国家政策导向还是标杆企业，都在持续加大研发投入为企业谋求长远发展动力，公司提出“创新驱动未来”，搭建技术平台，丰富产品管线，研发投入还需进一步加强。

(3) 在新一轮国企改革中，国资委鼓励国资央企加快并购重组步伐，加速产业整合；同时为实现公司十四五战略目标，紧抓外延发展机遇，扩规模、优结构、提能力，因此需储备充足现金流。

(4) 公司服务国家战略，坚持以高质量发展为首要任务，在研发创新、外延发展与资本运作、营销模式转型、原料制剂一体化等方面寻求重点突破，需要充足资金保障公司日常经营计划顺利实现和公司长久持续发展。

(5) 公司最近三年的盈利水平：

单位：元

主要会计数据	2023 年度	2022 年(已重述)	2021 年(已重述)
归属于上市公司 股东的净利润	1,333,029,471.92	1,180,062,412.48	941,333,666.07
现金分红总额	267,213,180.26	891,731,723.52	498,843,120.48
现金分红比例	20.05%	76.63%	53.31%

截至 2023 年年末，公司资产负债率为 23.60%。

2、公司留存未分配利润的预计用途及收益情况

本次利润分配方案是根据公司现状及未来规划，结合公司盈利状况现金流水平及对未来发展的资金需求计划等因素做出的合理安排。公司截至2023年底的留存未分配利润将根据公司发展战略和今后的年度经营计划，用于公司研发创新、外延发展、日常经营、改善公司的资本结构以及提升股东的长期收益率等方面。

3、公司按照中国证监会相关规定为中小股东参与现金分红决策提供便利

公司股东大会以现场会议形式召开，并为股东提供网络投票的方式，保证所有股东享有平等权利表达意见和诉求。

4、公司为增强投资者回报水平拟采取的措施

为建立对投资者持续、稳定的回报规划与机制，保证利润分配政策的连续性和稳定性，公司根据监管要求和规定，在公司《章程》中明确了现金分红政策。公司将从维护全体股东利益出发，秉承为投资者带来长期持续回报的经营理念，严格规范资金使用管理、提高资金使用效率，防止发生资金风险，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。

华润双鹤药业股份有限公司

2024 年 3 月 26 日