

# 华润双鹤药业股份有限公司

## 2024 年一季度业绩说明会会议纪要

### 一、会议召开时间

2024 年 5 月 9 日(星期四)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：价值在线(网址：[www.ir-online.cn](http://www.ir-online.cn))

### 三、会议召开方式

现场结合网络会议

### 四、公司出席领导

董事长陆文超先生

独立董事 Zheng Wei 先生

财务负责人刘驹先生

董事会秘书、副总裁谭和凯先生

### 五、会议纪要

**问题1：2023 年大输液板块表现亮眼，展望 2024 年大输液市场需求，分析双鹤 2024 年大输液增长情况？竞争格局是否会发生变化？输液价格和销量如何变化？**

答：2023 年公司大输液业务受一季度疫情放开、需求量增加等因素影响恢复到了历史较好水平，2024 年一季度因同期基数较高，增速

低于同期，但全年将保持相对良性的健康发展态势。2024 年以来，公司满负荷生产保障市场供应，各输液生产基地处于供不应求状态，对此公司通过整体产线布局、自动化改造缓解输液市场供应，同时进一步优化输液产品结构，持续推广软包材产品替换塑瓶，加快治疗性输液市场拓展，提升毛利率。公司于 2023 年将沈阳的 BFS 输液生产线搬迁到河南，目前已经完成认证，处于各省挂网阶段，预计于下半年释放产能。

中国输液市场格局已基本形成，前 5 家企业基本占据 80% 左右的市场。受输液运输半径等因素影响，省采和联盟采将是未来趋势，随着整体行业集中度的进一步提升，头部企业的竞争优势将更加凸显，未来输液将通过销量增加来实现收入增长。双鹤将一如既往地以积极的态度拥抱带量采购。

**问题2：公司对于今年治疗性输液增长有何预期，治疗性输液和营养性输液的收入占比预计会达到什么水平？**

答：公司成立了输液研究院，持续加大对输液业务的研发投入，近几年陆续有治疗性输液产品获批。公司一方面通过成本节降和包材结构优化，包括对 BFS 输液的拓展，另一方面通过产品结构调整，持续提高输液的盈利能力，提升输液毛利率水平。目前治疗性和营养性输液收入占比达 20% 多，未来还会持续改善。

**问题3：公司 2024 年并购的节奏、方式和方向？**

答：一季度双鹤完成对紫竹的并购，进一步丰富了双鹤的治疗领域、营销模式。公司现已启动了紫竹的投后整合工作，依托于华润双

鹤品牌与华润紫竹在 OTC 市场的资源和助力，通过营销整合，实现 1+1>2 的整体业绩创造。

未来双鹤的并购方向主要聚焦以下三个方向：一是合成生物领域企业，可以是传统发酵企业，也可以是以技术为主的合成生物学企业，通过技术赋能来扩大合成生物规模；二是细分领域的头部仿制药企业，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；三是创新孵化类企业或产品，一方面在创新研发类公司上关注产业投资机会，通过 BD 合作或者产业化合作，进一步扩充产品管线，另一方面通过自主研发创新能力的提升，更好地服务于对外创新合作。

**问题4：目前公司合成生物领域进展到什么程度？具体做哪方面业务？未来发展空间怎样？**

答：公司在 2023 年下半年正式启动合成生物领域研究，成立了合成生物研究院；在神舟生物推进合成生物中试基地，已完成从小试研究到整体产业化的配套建设，构建了研发小试、中试、产业化的三级产业体系；聘请了首席科学家，构建了研发团队，以大健康领域作为合成生物的重要发展方向，同时因华润集团涉多元化板块，也不排除将材料等相关生物制造领域列为辅助方向。

**问题5：神舟生物未来会做哪方面整合？有哪些成熟产品？目前原料药市场竞争情况如何？原料药下行周期预计何时结束？**

答：由于 2023 年原料药市场量价齐跌，神舟生物业绩受到一定影响。公司对神舟生物从生产体系、组织体系到营销体系进行全面整

合，以确保其业绩平稳。目前神舟生物的两个核心产品辅酶 Q10 和 S 钠盐在国际市场上处于领先地位，公司对辅酶 Q10 和 S 钠盐进行了相关工艺改进，促进成本持续节降，提高海外市场核心竞争能力；基于合成生物研究院的建设进一步丰富其产品结构，提高抗风险能力。原料药下行周期的结束时间目前无法确定。

**问题6：2023 年公司慢病业务领域受到了哪些影响？今年慢病业务能否实现正增长？集采对公司的影响何时结束？**

答：慢病业务 2023 年收入小幅下降，主要原因为硝苯地平缓释片进入集采及部分产品续标影响，目前续标结果良好，整体进入良性轨道，一季度收入同比增长 2%。集采的影响是持续的，公司在国家带量采购政策下，每年在不断地消化影响，目前集采的影响从负向转为正向，核心慢病业务产品影响已基本消化完毕，第十批和第十一批集采中将有十余个品种进入国家集采目录，通过产品结构的丰富来更大化获得集采红利。

**问题7：慢病业务核心产品 0 号和诺百益未来有何预期？**

答：0 号是双鹤的重要核心产品，该产品患者依从性较好，尤其对于难治性高血压治疗效果好。该产品在基层市场仍有提升空间，公司将构建适合 0 号所在基层市场的商销体系，持续改善和提升营销组织能力，以此带动该产品发展。诺百益产品适用人群较广泛，仍有市场扩容空间，公司将持续推进该产品增长。

**问题8：儿科未来增长的主要驱动力是什么？是否有可能与紫竹参股的韩美开展合作？**

答：华润双鹤儿科主要细分领域为处方药，华润紫竹参股的韩美儿科则主要在 OTC。目前双鹤仍然需在处方药领域实现更好的发展，通过不断丰富产品结构，从新生儿领域向大儿科领域扩展，包括精神/神经、儿童肿瘤领域等，同时通过对外合作提升儿科领域销售规模，并为后续产品商业化引进带来更多机会。

**问题9：请问公司 2024 年新产品上市计划，是否有重磅产品，这些产品对应的市场空间是怎样的？**

答：公司创新药管线有十余个在研品种，聚焦肿瘤、抗病毒、生殖、眼科、糖尿病等领域，其中 2.2 类新药疏嘌呤微片已报产并进入国家优先审评审批通道，该产品上市后将填补国内空白，对于白血病儿童的救治将会发挥积极作用。同时，公司不断提升创新药商业化能力，通过 BD 方式加速产品结构调整，积极进行 BD 产品选择，2023 年引进的几个 BD 产品将陆续上市，目前有部分 BD 项目正在洽谈中。

**问题10：公司抗肿瘤蛋白抑制剂在国内和国外的临床数据如何？是否符合预期？是否可以加快国内研发进程？**

答：公司抗肿瘤创新药 DC05F01 在国内临床实验进展顺利，已经进入临床 II 期。该产品在美国进入到 IIb 期，整体数据乐观，其结果可对国内研发提供指导性参考。公司正在设计该产品的国内 II 期临床方案，并基于该产品开展分子优化项目，进一步提高药物的安全性和有效性。

**问题11：一季度研发费用增长快于收入增长，未来几年是否会延**

续？公司研发费用率是否会有比较明显的提升，还是维持相对稳定？

答：随着公司整体规模增加，研发费用也在增加，今年一季度增长速度较快。公司研发投入强度从2019年3.7%提升至2023年8.0%，目前研发投入强度和组织能力是相匹配的。未来，公司研发投入强度将维持在8%~10%这一相对合理区间，随着营业收入规模的增加，研发费用投入相应增长。另外，BD商业化合作是公司产品结构调整的重要举措，此部分投入未体现在研发费用中。

**问题12：全年能否维持一季度的毛利率和净利润率？剔除研发投入加大因素，利润率是否还有上升空间？**

答：随着国家带量采购的持续推进，药品集采价格持续下降，双鹤通过输液市场恢复，产品结构和包材结构调整，新获批产品进入集采等实现了毛利率增长。目前毛利率水平基本符合预期，从下半年和长远发展分析，毛利率水平将持续稳健增长。剔除研发费用因素影响，整体的销售净利率将保持持续、稳健的增长态势。

**问题13：紫竹何时并表？一季报紫竹的增速是多少？主要产品金毓婷增速是多少？全年增速预计多少？**

答：2024年4月10日，华润紫竹完成本次交易相关工商变更登记手续，成为双鹤的全资子公司。根据同一控制下企业合并相关会计准则，2024年4月纳入公司合并范围后，自今年年初合并财务报表并对上年进行重述。

一季度紫竹营业收入3.09亿元，同比增长11.3%，其中金毓婷收入占比约为50%。公司推广投后整合项目，启动“长征计划III期”开展

与紫竹全面融合，预计全年将保持稳健增速。

**问题14：公司在产品销售方面做了哪些准备？销售组织架构是否调整？**

答：2023 年双鹤对旗下三个二级单位的营销组织整合成立经营公司事业部，通过构建多模式的营销组织能力以及专业化的队伍，优化产品市场策略与终端布局，提升整体营销效率，实现营销价值最大化。营销组织结构优化工作计划在 2-3 年内完成。

华润双鹤药业股份有限公司

2024 年 5 月 10 日