

华润双鹤药业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☒其他：“智启零碳·联结未来”——投资者走进双鹤华利零碳智能工厂
参与单位名称及人员	主办单位：华润双鹤 参与人员：中信证券、华泰证券、中信建投证券、中金公司等机构的机构投资者、私募基金经理及中小投资者共计 60 余人
时间	2025 年 11 月 26 日
地点	河南双鹤华利药业有限公司
方式	现场方式
上市公司接待人员姓名	谭和凯先生(华润双鹤副总裁) 黄文昊先生(华润双鹤首席财务官) 梁亚君女士(双鹤华利总经理)
投资者关系活动主要内容介绍	
一、参观双鹤华利智能中心和生产车间 二、公司基本情况介绍 三、投资者交流主要问题 问题 1：智能工厂给双鹤华利带来了哪些更强的竞争力？ 答：华润双鹤积极参加“中国灯塔工厂计划”(国家智能工厂梯度培育)，取得了很好的成绩，已拥有 1 家国家卓越级智能工厂、3 家先进级智能工厂及 7 家基础级智能工厂，通过智数化改造推动公司产业转型升	

级。

双鹤华利在华润双鹤统一规划和部署下，全面加快智能与数字化转型步伐，2025 年成功通过国家智能制造能力成熟度三级认证，并荣获多项国家级荣誉，包括“国家绿色工厂”“国家先进级智能工厂”以及“零碳工厂”等称号。

双鹤华利已构建“智慧生产、智慧质量、智慧能源、智慧供应链、智慧园区”多维智能制造体系，并深度融合数字孪生、AI 视觉灯检等先进技术，单位产品生产成本降低和设备故障停机率大幅下降，降本增效成效显著，实现制造全过程的可视化、少人化，并在关键环节迈向无人化生产。这一系列成果不仅夯实了公司在大输液领域的制造优势，更为行业高质量发展提供了可复制、可推广的“双鹤样板”。

问题 2：华润双鹤在智能制造方面发展方向是什么？

答：公司贯彻落实二十届四中全会和国家“十五五”规划精神，坚定不移推进国家智能制造战略落地，坚持智能化、绿色化、融合化方向，探索化学制药企业转型升级实践路径。公司系统开展智能制造能力评估，加快培养专业化人才队伍，夯实数字化转型基础，按照“一企一策、梯度推进”的原则，积极推动由传统工厂迈向智能工厂的转型升级。

公司积极探索 AI 人工智能、大数据分析等前沿技术在制药场景中的深度应用，重点聚焦预测性维护、智能排产、工艺参数优化、质量在线检测 PAT 系统以及 DCS 控制系统等关键环节，推动制造过程从“经验驱动”向“数据驱动”跃升。通过构建统一的数据治理体系，将生产、设备、质量、能耗等多源数据转化为高价值的数据资产，支撑实时分析、智能决策与闭环优化。

一流企业做标准，公司正在积极参与四个智能制造国家标准的制定与修订工作，体现了公司在智能制造领域的技术积累与实践引领力，对

于制药行业的未来发展起到积极作用，并进一步增强了公司整体竞争力。未来，公司将致力于成为智能工厂标杆，加快建设世界一流制药企业，为医药制造业智能化升级贡献“双鹤方案”。

问题 3：在创新转型过程中，公司如何解决仿制药利润空间收窄与创新投入加大的矛盾？

答：过去五年，公司研发投入强度接近翻倍，研发投入年均复合增长率 18%，在保持稳健发展的同时实现突破，在转型过程中孕育新的发展机遇。

“十四五”期间，公司一方面积极拥抱集采，大力开展仿制药研发工作，通过“光脚”产品中选获得集采红利，为创新发展注入强劲动力；另一方面在两个新增赛道上加大了研发投入，一是成立创新事业部，以国企身份探索创新药研发，致力成为国企创新转型代表；二是布局合成生物赛道，按照国资委整体要求，承担合成生物技术在医药大健康领域的研发、中试及产业化布局。未来公司研发投入强度将会持续保持稳中有增的态势，这是企业长期发展的原动力。

目前，前十批集采已经陆续进入收尾阶段，前八批集采续标工作也正式启动。在此背景下，公司研发投入结构将迎来战略性优化调整。在传统仿制药领域，公司将聚焦以临床价值和市场价值为核心的首仿药和难仿药；对于临床需求有限、经济价值与市场潜力偏低的传统仿制药品种，鉴于公司对该类产品的布局已趋于完善，后续研发投入将整体达到启稳阶段，不再做大规模资源倾斜。与此同时，研发资源将进一步向创新药和合成生物方向倾斜，计划至“十五五”期末实现相关研发投入达半数。

问题 4：研发立项一般会考虑哪些标准？集采扩围对仿制药研发是否会有影响？

答：一方面，公司聚焦核心技术平台、差仿、难仿、已上市大品种适应症拓展，加大临床需求差异化、高技术壁垒的立项，深化“三个围绕”(规模化、临床需求、核心技术)在产品管线布局中的原则性；另一方面，项目必须具备财务可行性，若不具备则不予立项，这是研发立项的基本逻辑。

通过对集采的研判，公司未来将以重大疾病领域为核心出发点，结合我国疾病领域的发展和公司未来整体产品布局，系统推进研发工作；持续追踪各类原研药专利到期动态，并结合自身产品定位，重点推进首仿药及难仿药等具备更高临床价值与市场价值产品的研发工作。

问题 5：公司将合成生物作为第二增长曲线，请问公司如何利用合成生物对主业赋能，未来将如何进一步发展合成生物？

答：公司于 2022 年完成对神舟生物的并购。并购完成初期，神舟生物作为一家传统生物发酵企业，其经营情况处于行业常规水平，投资回报率与传统仿制药企业相比存在一定差距。本次并购的战略初衷在于公司坚定看好合成生物技术对传统产业领域深度赋能的巨大潜力，旨在通过技术赋能全面提升神舟生物整体的盈利水平。为保障该战略的落地实施，公司于 2023 年成立合成生物研究院，系统性推进技术攻关工作，引进以“国家千人计划”黄科学博士为代表的高层次科研人才，为技术突破提供了坚实保障。

2025 年，公司合成生物技术取得突破进展，研发成果包括菌种改良与生产工艺全流程优化等方面，核心产品的收益率获得显著提升。以主要产品 S-Na 盐为例，通过利用合成生物技术对其进行改造实现成本持续下降。S-Na 盐受国际市场量价齐跌的影响，虽然收入增长不明显，但利润屡创新高，彰显了合成生物对传统产业的赋能价值。另外，由合成生物研究院主导研发、神舟生物实施产业化落地的“1,4-丁二胺”产品成功入

选工信部生物制造标志性产品，成功打破了国外公司长达 35 年的专利技术封锁，解决了卡脖子的技术难题。

这些案例极大坚定了公司向合成生物技术领域持续深耕的战略信心。合成生物研究院已有 6 个产品进入中试阶段，为“十五五”期间细分赛道产业化奠定基础。未来，公司将继续依托合成生物技术，对传统产业进行全方位赋能，持续提升产品盈利能力和公司整体经营质量，实现内在价值的跨越式增长。

问题 6：公司国际化业务以原料药出口为主，未来会采取哪些措施推进原料制剂一体化出海，包括是否会考虑并购一些海外标的？

答：公司出口规模约在 6 亿元左右，主要以原料药出口为主，包括传统药品原料药与保健品原料两大类。公司已确立核心产品的全球领先地位，是辅酶 Q10 全球第二大供应商和利福霉素 S-Na 盐全球第一大供应商，上述成果是公司在“十四五”期间国际化方面取得的重要成果。

基于现有资源禀赋，公司为“十五五”期间国际化战略制定了清晰的发展路径。存量业务方面，公司在抗结核领域将进一步扩大利福系列产品的全链条布局，致力于成为全球抗结核领域细分赛道第一；对于辅酶 Q10，一方面持续巩固全球第二原料供应商地位，缩小与全球第一原料供应商的差距，另一方面积极推进辅酶 Q10 保健品制剂业务布局。

增量业务方面，公司正统筹布局具备国际化认证经验、以海外出口为主的生产基地，依托天东制药在依诺肝素钠注射剂国内领先的市场地位与技术积累，规划该产品在欧美市场的出口工作，并将其打造为聚焦生化提取类原料药及复杂注射剂的国际化生产基地；充分发挥海南自贸港 12 月封关后“两头在外”的区位优势及关税、税收等政策红利，将海南双鹤打造为大健康产品的国际化生产基地；口服固体制剂将择优确定

一家国际化生产基地，全面开启国际化业务新篇章。

问题 7：公司并购中帅后整合进展如何，是否符合预期？

答：公司于今年通过收购股权和增资的方式实现了对中帅医药的控股，成功进入了精麻产品领域，其全资子公司中帅药业是河南省唯一一类精神药品定点生产企业(全国仅 18 家制剂企业具备相关生产资质)，该布局极大推动了公司在神经精神领域产品线的拓展和产品结构的优化。

中帅药业核心产品盐酸右哌甲酯缓释胶囊(贯注®)于 2025 年 1 月获批上市，目前正处于市场导入阶段，未来有望将成为公司十亿元级别的重磅产品。当前国内 ADHD 领域仍处于缺药状态，公司已接手盐酸右哌甲酯缓释胶囊的营销管理权和部分产品权益，上市规划、市场铺货及推广工作均由公司统筹负责。

华润双鹤在儿科领域已深耕二十余年，拥有珂立苏等标杆产品，具备成熟的商业化能力。公司将充分发挥这一优势，有序开展贯注®的市场推广工作，预计将在 2026 年实现较快的收入增长，成为公司未来新的业绩增长点。

中帅医药另有乙酰唑胺缓释胶囊产品，为国内唯一获批用于治疗高原反应的药物，预计 2026 年一季度获批，亦有望成为公司新的利润贡献点。

问题 8：广东联盟采对公司大输液影响有多大？三季度大输液毛利率比上半年有所下降，预计全年毛利率是什么水平？展望一下输液明年的量价情况？

答：疫情期间输液市场需求爆发式增长后，2025 年需求回归常态化，国内输液市场整体呈现下行态势。尽管面临市场压力，公司输液业务市场表现仍好于头部企业平均水平。

公司充分运用广东联盟采和四川联盟采的机会，实现输液业务增量

突破，新增业务主要来源于竞争对手传统强势区域，为未来几年输液业务规模稳定与持续发展奠定了坚实基础。

三季度因部分基层市场塑瓶竞争加剧导致毛利略有下降，但近期流感高发带动奥司他韦等产品需求提升，公司旗下各输液生产基地近两周发货量已呈现稳步增长态势，随着医院就诊量及输液使用量回升，输液需求有望环比改善、全年降幅有望收窄。

问题 9：抗病毒领域溴夫定的品种，未来的推广预期和竞争格局？

答：截至三季度末公司已提前达成该产品年初设定的销售目标。鉴于该产品上市后市场表现持续向好，公司未拘泥于原有目标，及时上调并修订全年目标，力争年内实现亿元级销售额。为巩固这一良好态势，公司正积极推进“十五五”期间产线布局规划，旨在进一步加大产品推广力度，扩大销售规模。

问题 10：请详细介绍一下 15 个创新药项目情况。

答：目前公司 1 类新药、2 类新药、5.1 类新药分类布局共计 15 个项目。1 类新药主要由创新事业部研发，核心聚焦抗肿瘤、眼科、自身免疫系统疾病等领域。截至目前，1 类和 2 类创新药中已有 5 个项目进入临床阶段，其中 4 个已正式启动临床试验，整体研发推进有序。2 类新药中已上市疏嘌呤微片，系公司与北京儿童医院合作研发的儿童专用药，精准满足儿童临床用药未被满足的需求。另有 1 个 5.1 类的洛莫司汀胶囊预计 2026 年取得药品批文并实现上市，具体信息将根据项目进展情况披露。

问题 11：公司的并购比较多，包括华润紫竹、中帅医药等，通过并购解决短板和不足，请介绍下公司未来并购的计划和战略？

答：华润双鹤的发展得益于并购，通过并购从一个地方性企业成长为全国性集团企业，外延并购始终是公司核心战略举措之一。公司坚持

“稳中求进”的原则，坚持两项核心评价标准：一是服务于公司整体战略，二是提升投资回报率。同时坚守“三无原则”：无战略不投资、无研究不投资、无能力不投资。

在并购方向上，公司聚焦三大方向：一是细分赛道龙头企业，二是生物制造企业，三是创新型企业。

在“细分赛道龙头”方面，例如并购的华润紫竹、中帅医药，公司聚焦专科领域精准筛选并购标的，重点关注精神药、眼科、儿科等高成长潜力领域。未来，公司将持续加快重点领域寻源节奏，通过并购优化产品结构，同时强化内部资源整合，提升核心竞争力。

在“生物制造”方面，公司将合成生物定位为第二增长曲线，该领域技术前沿、赛道广泛。公司立足服务国家战略，作为集团“9+6”战略性新兴产业的重要承接单位，依托承担国资委重大课题的契机，持续打造并巩固合成生物人才与技术平台优势，积极建设大国重器。

在“创新型企业”方面，公司优先选择具有市场潜力的产品，通过商业化合作与产业化合作相结合的方式，逐步推进股权合作与产业整合，强化产品外延拓展，增强可持续增长动能。

目前，公司在以上领域已建立了丰富的项目储备，多个项目正按计划有序推进，力争尽快实现阶段性突破。

问题 12：盐酸右哌甲酯销售预期和竞争格局情况，香雷糖足膏(速必一)的销售预期和竞争格局是怎样的？

答：公司于 2025 年 9 月完成中帅医药并购并将其纳入合并报表范围，其核心产品盐酸右哌甲酯作为国家一类精神管控药物，年度生产计划需报送至当地药品监督管理部门审批，该产品的年度销售主要集中于第四季度。目前，该产品正处于终端开发的关键时期，销售情况符合项目投资时的预期。“十五五”期间，公司将重点推动该产品市场拓展，争

取将其打造为十亿级单品，为公司业绩增长注入强劲动力。

香雷糖足膏(速必一®)的整体销售比较平稳，作为 1.1 类新药，其市场推广是一个需要持续进行学术教育与市场培育的渐进过程，对公司的学术营销能力提出了较高要求。公司在稳步推进各省市场准入的同时，同步开展学术推广活动。公司对速必一®的市场前景充满信心，同样将其定位为具备十亿级潜力的单品，鉴于其创新药的属性，市场培育期相对仿制药更长，利润贡献将逐步体现。

问题 13：上半年的净利润下降，三季度回升，上半年净利润下降是由于集采影响，三季度回升是由于集采政策改变还是公司作出调整导致净利润回升？

答：公司营收有所下降，主要是输液业务受市场环境的影响所致。2024 年上半年输液市场保持着较高的基数，随着疫情防控转段后市场需求回归常态，自 2024 年下半年开始逐步恢复至疫情前的水平，目前市场容量相对稳定。从季度环比数据来看，营收降幅已呈现持续收窄的积极态势。

在营收面临阶段性挑战以及市场竞争加剧的背景下，公司持续深化全价值链低成本运营，多措并举推动降本增效。在生产端，通过智能化产线改造，提升生产效率，降低单位制造成本；对神舟生物等子公司应用合成生物技术进行工艺赋能，从源头优化并降低生产成本。在费用端，持续推进销售费用的精准投入，通过匹配差异化的产品销售方式，实现营销资源的优化配置。

截至今年三季度，在输液市场下滑、营收同比下降的情况下，公司成功实现了毛利率的同比提升以及销售费用率、管理费用率的同比下降，最终驱动了整体盈利能力的稳健增长。

问题 14：华润医药中药板块有三九和江中，双鹤定位为化药平台，请问双鹤在中药领域未来有哪些发力点？

答：华润双鹤为华润集团大健康领域的化药业务平台，公司拥有超过 2,000 个药品批文，其中包括多项中药批文，未来将立足现有中药批文资源，挖掘产品市场潜力；结合整体产品矩阵，为部分中药产品制定销售计划并推进复产，生产基地主要为位于山西的全资子公司晋新双鹤。战略上，将避免与华润三九形成同业竞争。

问题 15：公司应收账款增长明显的解决措施？公司历年其他应付款的金额比较大的原因是什么？利润表里面其他收入对应的成本是多少？对整体利润有没有影响？

答：因输液业务下滑，导致 2025 年第二、三季度应收账款上升。输液业务按行业惯例在年末会开展清收行动，公司原则上不接受一年以上应收账款，内外部管理及考核均执行此标准。公司应收账款通常二、三季度递增，四季度显著下降，符合行业应收款管理常规。

公司整体流动负债规模不大，其他应付款均为无息负债，主要是预提的推广服务费、押金和保证金，金额相对较小；其他业务收入以服务类为主，含房屋租赁、委托加工收入等，对应的成本极低，如投资性物业租赁依托长期协议产生租金收入，对应成本为折旧摊销，委托加工业务为充分利用闲置产能，增加额外回报，对应的成本为原辅包。上述业务毛利率都很高，持续性也较强。

问题 16：公司现有整体收入多少和集采有关，第八批集采续约对影响大不大？现有非集采的业务是否会面临集采风险？

答：公司在“十四五”初期就确立了积极拥抱集采策略，累计有 59 个产品在国家集采(含续约)中中标，超过 70%的产品在省级及联盟集采中中选。

值得关注的是，第十一批集采采取按厂牌报量机制，取代了单纯以最低价为核心的中标导向。这一调整的核心背景在于国家医保局已关注

到在前十批集采中部分企业因非理性低价中标导致后续无法按约保供的情况。从供应模式演进来看，集采初期单一主供模式逐步过渡至“主供+备供”双供机制，正是对低价中标引发供应风险的针对性应对。随着集采的推进，保供能力和药品质量安全成为重要考量因素，第十一批采取按厂牌报量机制正是为了实现价格与质量安全、保供的动态平衡。未来处方药领域，能否提供“质优价优”的产品，并在临床端、患者端赢得良好口碑与认可，将成为企业核心竞争力的关键要素。凭借多年积淀的深厚品牌底蕴与良好行业声誉，公司有望在集采新规中获得重要发展契机。

在集采续标工作中，公司一方面依托品牌优势与履约能力稳固 1-8 批原主供区域的市场份额，另一方面将聚焦非主供区域获取增量市场，进一步提升整体市场占有率。

附件清单	无
日期	2025 年 11 月 28 日