

华润双鹤药业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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：“我是股东”走进华润双鹤活动
参与单位名称及人员	主办单位：上海证券交易所、中国上市公司协会 中证中小投资者服务中心 承办单位：华润双鹤、中金财富 参与人员：南方基金、中信建投证券、国寿养老等机构的分析师、基金经理及中小投资者共计 40 余人
时间	2026 年 10 月 21 日
地点	华润双鹤药业股份有限公司 A321 会议室
方式	现场方式
上市公司接待人员姓名	刘 驹先生(华润双鹤副总裁、董事会秘书) 黄科学先生(华润双鹤合成生物学首席科学家) 任 抗先生(华润双鹤创新事业部副总经理)
投资者关系活动主要内容介绍	
一、参观公司展厅 二、合成生物专题分享 三、投资者交流主要问题 问题 1：公司生物制造使用的菌种主要是什么？1,4-丁二胺相比于传统化工法成本下降多少？公司是否会开展聚合业务？鉴于目前海外的	

糖原料成本更具优势，未来是否会选择海外建厂？

答：公司底盘菌种资源储备丰富，在酵母、大肠杆菌等多类底盘上均有产品布局，依据目标产品匹配合适的底盘菌株。

公司采用大肠杆菌底盘，精氨酸为前体的生物转化路线制备 1,4-丁二胺，现阶段该工艺生产成本已与传统化工路线基本持平。公司开展了底物精氨酸生产菌株的代谢改造，其生产成本优于行业平均水平。精氨酸本身也是一种市场空间广阔的食品添加剂，公司通过销售精氨酸及精氨酸转化的鸟氨酸、瓜氨酸等实现盈利，反哺 1,4-丁二胺产业化的投入，夯实与海外厂商竞争的基础。

在聚合环节，公司将联动华润集团旗下华润材料及外部沃特股份等合作方，聚合加工由合作主体承接，公司专注于单体技术开发与稳定供应，不独立开展聚合业务，按照合作约定进行收益分配。

针对海外建厂规划，公司正在开展调研与评估工作。针对国内糖原料成本相对偏高的现状，公司一方面加速研究利用国内产能富余的甲醇、乙酸等产品进行生产，另一方面积极与新疆地方政府对接，研究引入哈萨克斯坦等地区低成本进口淀粉专供生物制造业务的可行性。

问题 2：华润双鹤在生物制造方面的战略布局？选品的思路是什么？

答：生物制造不仅是华润双鹤“十五五”重要战略方向，也是华润集团以及国家重点支持的战略方向。公司以合成生物技术赋能传统产业升级，致力于打造“合成生物标杆龙头企业”。2023 年成立合成生物研究院，引进领军人才，并承接国务院国资委重大专项项目，构建“小试—中试—产业化”三级体系，建成合成生物七大技术平台，聚焦医药原料药及中间体、保健类新食品、动植物保健和新材料四大领域，储备超 20 个合成生物产品管线，7 个产品开展中试。

医药原料药及中间体方面，将从利福霉素单一品种拓展至全系列，并推进原料药制剂一体化，增加公司抗风险能力；保健类新食品方面，将以辅酶 Q10 为基础，拓展麦角硫因、PQQ 等产品；动植物保健方面，将通过“化学+合成”的方法布局多个十亿级市场规模的生物小分子农药；新材料方面将重点布局生物基新材料，目前在研多个项目。

问题 3：公司并购利尔化学后双方将如何协同？

答：(1)利尔化学对公司的赋能

华润双鹤将依托利尔化学资源渠道，提升“创新转型、工程化制造、全球化”三大能力，实现“激发研发创新组织活力、提升传统制造业能力、完善国际化营销网络”三个跃升。具体为：

研发端，依托利尔化学在技术转化、工艺开发、产业落地方面的深厚积累，助力华润双鹤快速打通合成生物研发技术平台从实验室到产业化的关键通道，推动研发由外部输血转向内生造血，激活内部创新体系，提升研发效率与成果转化水平。

制造端，借鉴利尔化学成熟的生产、质量及成本管控体系，打造“化学+生物”双技术底盘，全方位升级制造能力；同时依托其湖南基地生物制造产能，补齐神舟生物满产带来的产能缺口。

市场端，共享利尔化学成熟海外渠道与本地化运营资源，与公司现有海外业务形成互补，完善全球化营销网络，支撑“十五五”国际化战略落地。

(2)公司对利尔化学的赋能

本次并购后，公司可快速导入合成生物储备产品及技术，发挥利尔化学成熟的研产销平台和渠道优势，助力利尔化学实现四个转变及生物制造业务转型，进入全球农药前十位。

第一，从化学农药为主向生物制造企业转变。公司通过技术赋能，

力争用 5-8 年时间，推动利尔化学合成生物收入利润大幅提升，完成向生物制造企业转型。

第二，从细分领域龙头向综合植保供应商转变。目前利尔化学产品结构较为单一，公司合成生物研究院储备了多个杀虫剂、杀菌剂、生物刺激素产品，通过产品导入，将助力利尔化学转型成为综合植保供应商。

第三，从仿制农药为主向创新引领发展转变。公司已搭建完善创新体系，储备丰富的技术与产品管线。利尔化学拥有上海、成都两大研发中心，后续将与公司合成生物研究院深度协同，加速创新成果落地，实现创新驱动发展。

第四，从原药产品为主向品牌制剂发展。利尔化学制剂业务增长潜力突出，依托公司制剂生产的核心优势，助力“十五五”末期利尔化学制剂业务规模实现翻倍增长。

问题 4：公司研发费用情况如何？未来是否会加大创新药及生物制造的研发投入？

答：近年来公司研发投入规模保持稳步提升，2025 年研发投入为 7.5 亿元，研发投入强度约为 7%；战新研发投入占比持续提高，目前已超过 30%。公司研发体系分工清晰：研究与发展中心统筹仿制药研发；创新事业部承担创新药研发；合成生物研究院负责生物制造方向研发。现阶段公司研发投入以仿制药研发为主，后续随着创新药管线陆续推进至 II、III 期临床，生物制造多个项目进入中试及产业化阶段，将进一步加大创新药及生物制造研发投入。同时，面对仿制药终端价格承压、行业盈利空间收窄的外部环境，公司将在夯实仿制药基本盘的基础上，坚持创新导向，缩减同质化仿制药项目投入。

问题 5：生物合成放大生产最大痛点是放大之后菌种性能衰减。请问公司是通过开发一套平台通用系统性解决方案，还是每个品种单独解

决？此外人血白蛋白项目技术路线、对外合作模式、推进节奏如何？

答：针对生物合成放大生产过程中普遍存在的菌种性能衰减难题，公司主要采用平台化技术工具与产品定向工艺优化并举的策略予以解决。在底盘菌株开发层面，依托基因编辑技术开展菌种耐胁迫改造，搭建标准化底盘菌种库，最大限度降低噬菌体污染、菌种退化等风险。不同产品对补料策略、供氧水平等工艺参数要求差异显著，因此要针对每个品种独立开展专属工艺调试。

公司与清华大学联合开发的人血白蛋白项目，其发酵表达量可达每升数十克，成本优于行业植物源生产路线。在商业化路径方面，公司将优先推进药用辅料方向开发，并拟联合博雅生物开展临床申报工作。项目通过底盘菌种改造，攻克关键技术瓶颈，保证重组白蛋白品质与人源白蛋白对标。公司力争于年内完成全套工艺开发，计划在1-2年内联合博雅生物启动相关临床研究。

问题 6：公司并购利尔化学的审批进度？并购后收入与利润提升的预计时间节点？

答：本次交易属于重大资产重组，目前正按计划推进相关尽职调查、审计及评估估值工作。本次交易尚需完成多项前置审批，包括国资监管部门审批、反垄断审查及其他法定备案/审批程序。国资委审批方面，正在完善相关材料并拟于近期上报；反垄断审查方面，已申报中国反垄断审查并获正式受理。

并购落地后，公司通过快速导入杀虫剂、生物刺激素等相关储备技术及产品，推动利尔化学生物制造业务收入利润快速提升，力争用5-8年的时间使其进军农药行业全球前十。

问题 7：目前公司储备的合成生物项目，是新化合物还是用新工艺生产已有的产品？对于利尔化学的精草铵膦，公司如何赋能降低生产成

本？

答：公司生物制造管线储备品种主要分为两大类：第一类是海外已实现产业化、国内尚未投产的品种；第二类是国内外均以化学法制备，而公司通过生物生产预期在生产成本与生产效率上均优于化学工艺的品种。

对于精草铵膦，目前行业主流为化学法生产，即经过酶拆分后消旋制备 L-精草铵膦。该路线经过多年产业化迭代，工艺优化空间已较为有限，后续降本难度较大。而公司通过 L-高丝氨酸法定向构建 L-精草铵膦，无需拆分消旋体，突破传统拆分路线收率上限。同时未来将依托持续的菌种优化及工艺打磨，具备较大的成本优化潜力。

问题 8：公司为何以较高溢价收购利尔化学？自行建厂的投入是否更低？

答：对于本次交易估值，不宜简单采用静态视角评估，应结合行业准入壁垒、标的稀缺性、行业周期及双向战略协同价值开展动态、长期评估。

一是行业准入壁垒高，自主建厂难度大且成本高。农药行业严格控制新增生产主体，新增许可审批门槛极高。利尔化学具备七大成熟生产基地与完整农药资质，可承接氰化物等特殊危化品生产。同时农药新品研发、海外登记周期达 3-5 年，全球化营销网络与运营团队建设周期长。若采取自建模式，除资本与时间成本较高外，还存在产线建成后与迭代后的合成生物技术错配风险。

二是本次控股权出让属于行业稀缺机遇。利尔化学原股东基于聚焦军工主业的改革安排出让股权，放眼全球植保行业，位居全球前 30 梯队的企业，控股权对外出让的案例十分少见，本次交易机会具备独特性。

三是行业处于周期底部区间。当前农药行业处于周期底部，利尔化

学核心产品价格处于相对低位，后续存在价格修复空间。利尔化学为国内农药工业第三、全球植保前二十的企业，精草铵膦等核心产品竞争优势显著。

四是交易可实现双向战略协同。利尔化学将充分释放自身资源禀赋，助力公司在国际化营销、工程化制造、研发成果产业化转化层面实现能力跃升；公司也将推动利尔化学完成四大转型，力争用 5-8 年的时间大幅提升利尔化学生物制造业务规模，使其进军农药行业全球前十。

附件清单	无
日期	2026 年 10 月 23 日