华润双鹤药业股份有限公司

2026 年第三季度业绩说明会会议纪要

一、会议召开时间

2026 年 10 月 30 日(星期五)下午 14:00-15:00

二、会议召开地点

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

上证路演中心网络互动

四、参加人员

董事长陆文超先生

独立董事刘宁先生

副总裁、董事会秘书刘驹先生

首席财务官黄文昊先生

五、会议纪要

(一)预征集问题回答

问题 1：本次收购利尔化学 23.5%股权，转让价格 30.07 元/股，较协议签署当日市价溢价约 104%。请问管理层本次高溢价定价的核心评估逻辑是什么？评估采用的是哪种估值方法？是否充分考虑了农药行业周期波动风险？后续如果利尔化学业绩不及预期，大额商誉

减值风险如何管控？公司当前账面货币资金不足以覆盖全部收购款，自筹部分以债务融资为主，收购后资产负债率抬升至约 40%。请问如果农药行业下行，利尔化学利润下滑，公司有哪些预案对冲利息压力？

答：感谢您对公司的关注！

本次并购契合公司合成生物战略发展规划，交易双方可双向赋能、共同提升、协同发展，标的企业是行业领先、稀缺的中央直属上市公司，已有合成生物产品布局及万吨级的生产基地，可以承接双鹤储备的农药等产品布局，助力双鹤合成生物技术产品产业化落地、形成商业闭环，交易机会稀缺，同时公开竞购竞争激烈也促成了项目一定溢价。本次交易采用市场法定价，估值水平参照同行业可比公司确定，标的公司具有较多战略产品储备，工艺技术壁垒高，与国际客户深度绑定，当前正处于业绩回升阶段，估值具备较大提升空间。商誉减值风险主要取决于标的资产未来经营业绩能否达成评估阶段的盈利预测，公司已充分识别该风险，并配套制定完善的投后整合与业务协同方案。同时公司信用资质良好、金融合作基础扎实，具备低成本融资优势，本次交易带来的后续增量财务成本整体可控。

(二)网络互动问题回答

问题 1：在当前公司估值处于历史相对低位(市盈率 TTM 约 10.4 倍，市净率约 1.37 倍)的情况下，请问公司近期是否有实施中期分红、股份回购注销等实质性股东回报计划的安排，以切实提升中小股东的获得感？

答：感谢您对公司的关注！

公司高度重视股东权益保护，始终将为投资者创造长期、稳定回报作为重要目标，采取积极的利润分配方案回报股东，近三年累计现金分红及回购注销总额近 13 亿元，2025 年度现金分红约 4.97 亿元(含半年度分红)，分红比例超 30%。2026 年半年度拟实施每 10 股派发现金红利 1 元(含税)的利润分配方案，将于股东会审议通过后 2 个月内(即 11 月 23 日前)完成分红实施。公司坚持多年开展半年度分红，积极与投资者共享发展成果，增强投资者获得感。

未来公司将结合投资并购项目进展、年度经营业绩、现金流状况、发展阶段及未来战略投入，在保障公司正常生产经营和战略落地的基础上，积极加大分红比例和频次，同时结合资本市场环境及公司实际情况积极研究运用大股东增持、股份回购注销、股权激励等市值管理工具，不断丰富回报方式，进一步增强投资者信心并提高股东回报，促进公司整体市值实现持续、健康提升。

问题 2：56 亿收购利尔化学，为何不用这 56 亿去做创新药，科伦药业孵化一个科伦博泰的累计投入也没超过 56 亿，如今港股市值过千亿了，请管理层三思而后行。

答：感谢您对公司的关注！

公司“十五五”战略规划锚定打造“中国处方药第一品牌”和“合成生物标杆龙头企业”，2023 年起布局合成生物领域，承接国家重要课题任务，取得了一系列重大科研成果，农药领域成果亟待产业化商业化。本次交易是华润双鹤与利尔化学立足产业变革浪潮、抢抓行

业发展机遇，在各自战略转型关键窗口期共同作出的里程碑式战略抉择，超越单一业务并购范畴，是面向中长期竞争格局的前瞻性布局。

同时，公司高度重视创新药研发工作，围绕临床需求，落实“强创新”独立孵化创新业务，构建“早好准狠快”创新管理体系，已布局 15 个创新药产品管线，其中 3 个产品获中美双报。“十五五”期间将持续加大创新药研发投入力度，力争取得新突破。

问题 3：公司今年完成了对新百药业的收购，并拟推进利尔化学的重大资产重组。请问在多元化布局(如女性健康、动植物保健)处于投入与整合期的当下，公司如何平衡传统业务的利润贡献与新赛道的长期战略投入？未来是否有明确的协同效应释放时间表？

答：感谢您对公司的关注！

医药行业正处于高质量发展转型的关键时期，公司从“十四五”战略到“十五五”战略均坚持“仿制哺育创新、创新驱动未来”的价值主张，通过推动仿制药高质量发展、加快创新药和生物制造业务布局，持续推动公司业务结构优化。公司在各项收购项目完成后均同步开展投后整合，加快推动公司与被并购企业的业务融合与能力提升。

问题 4：截至三季度末，公司股东总户数较上半年末增加了 4.48%(至 5.51 万户)，筹码呈现分散趋势。请问公司在投资者关系管理和市值沟通方面，将如何进一步向市场传递公司在专科平台增长及创新药管线(如司美格鲁肽)方面的内在价值，以增强中小股东的持股信心？

答：感谢您对公司的关注！

公司始终高度重视市值管理与投资者沟通，着力向市场传递内在价值、稳定投资者信心。创新药板块目前布局 15 条产品管线，其中 3 个产品实现中美双报：5 个处于临床前阶段，5 个进入 I 期临床，1 个进入 II 期临床，1 个进入 III 期临床，1 个完成III期临床并递交上市申请，另有 2 个产品已上市；司美格鲁肽注射液(降糖适应症)已完成III期临床试验登记公示。围绕专科业务、创新管线及合成生物布局，公司持续通过机构路演、券商策略会、线上交流会、业绩说明会等多种形式，面向公募、私募、保险等各类机构投资者开展沟通推介，持续做好价值传递工作。

问题 5：作为独立董事，您如何看待公司在当前行业竞争加剧、毛利率持续下滑的周期中，激进推进并购重组和创新药研发的战略？在保障公司合规运营、防范潜在经营风险方面，您认为董事会还有哪些需要进一步完善的机制？

答：感谢您对公司的关注！

医药行业的发展正处于高质量发展转型的关键时期，公司在“十五五”战略中明确以创新转型和外延发展为驱动，推动公司业务转型，各项举措的开展符合公司战略发展方向。

公司董事会充分发挥“防风险”作用，构建“纵向贯通、横向联动、多维协同”的全面风险防控机制。强化战略监督职能，审计与风险管理委员会切实发挥核心作用；高度重视并定期听取审计与风险管理专项汇报，确保监督的独立性与有效性。经理层负责执行落实，内审合规部门等机构职责清晰、层层压实责任，形成纵向贯通的风险防

控链条。强化投资风险精准把控、财务风险严密监控、法律合规风险有效防范，并重点聚焦内部审计的关键环节，推动各业务条线横向协同发力，确保风险管控措施真正“落地生根”。

公司董事会将持续推动完善风险前置研判与动态预警机制，做实专门委员会独立监督、专项调研机制，畅通重大合规、质量、舆情、监管调查类突发事件向董事会的快速报送路径，提升董事会在突发风险中的快速决策和监督能力，保障公司合规稳健运营。

问题 6：财报显示，单三季度扣非归母净利润同比暴降 49.30%，前三季度也下滑了 16.10%。请问在利润大幅承压的当下，除了集采和原料药价格下行的影响，公司在期间费用管控(特别是销售费用)方面有哪些具体的降本增效措施？未来随着规模效应的显现，净利率是否有回升的空间？

答：感谢您对公司的关注！

公司慢病与输液业务阶段性承压，主要系集采常态化、医保控费带来的行业共性影响。面对行业格局深刻调整，行业资源持续向具备规模化成本优势的头部企业集聚，公司将充分把握行业集中趋势巩固竞争地位。

针对业务下滑，公司将持续依托丰富管线打造产品集群，一方面积极拥抱集采，加快营销模式转型，同步推进生产端降本增效，缓解价格带来的压力；另一方面依托成熟运营体系，提升多产品、多领域、多终端覆盖与可及性，巩固行业头部优势。此外，公司专科业务作为中长期重要增长引擎，聚焦儿科、肾科、精神神经、肿瘤、女性健康

等赛道，持续推进差异化产品商业化落地，进一步优化整体收入结构。

问题 7：前三季度公司经营活动产生的现金流量净额同比下滑 16.10%。请问在利润下滑的背景下，公司未来的资本开支计划是怎样的？在应收账款催收及关键原料存货周转方面，财务部门有哪些具体的管控措施以保障公司的现金流安全？

答：感谢您对公司的关注！

公司始终将现金流安全置于财务管控的首位，资本性开支与经营性现金流水平及战略发展规划相匹配，在保障现金流稳定的前提下有序开展资本投放。应收账款方面，建立事前信用审批、事中专项催收与账龄管理、事后回款考核的全流程管控机制；关键原料坚持“以销定采、动态安全库存”，建立呆滞库存预警，优化采购与消耗节奏，加快回款和存货周转，减少资金沉淀，切实提升资金周转效率。

问题 8：针对公司三季度扣非净利润大幅下滑近 50%的情况，请问董事会在制定高管薪酬与绩效考核时，是否将扣非净利润、净资产收益率等核心指标纳入考量，以切实保护中小股东的长期利益？

答：感谢您对公司的关注！

公司遵循合法合规、激励约束并重、市场化导向以及效率优先兼顾公平的原则，根据高级管理人员的工作性质以及所承担的责任风险等确定其薪酬标准，并建立公开透明的绩效与履职评价标准和程序，营收、利润、回报类指标等均已纳入考核。公司高级管理人员薪酬由基本年薪、绩效年薪以及中长期激励组成，其中绩效年薪占比不低于 60%，其薪酬与市场发展相适应，与公司经营业绩、个人业绩相匹配，

与公司可持续发展相协调。

问题 9：财报显示，前三季度公司慢病平台收入同比下降 8.61%，输液业务也面临阶段性价格竞争。请问管理层如何看待传统基本盘的收缩？在集采常态化及联盟采购的背景下，公司在四季度有何具体的经营调整或渠道下沉策略，以稳住存量市场并寻找增量？

答：感谢您对公司的关注！

利润承压主要受集采等政策与市场环境变化及原料药价格下行影响。公司持续通过大宗物料集采扩面、进口原辅料国产化替代、供应商增补、工艺优化提升等举措推进生产端降本增效；同时加快营销模式转型，销售费用精准投放、管理费用严控非刚性支出，一体推进降本控费提质增效。未来通过安徽产业园产能集中和合成生物技术持续赋能等举措，全力维持盈利韧性。

问题 10：公司股价已经连跌了好几年，不要再拿化药板块做借口，业绩下滑、溢价收购、也没有回购举措，拿什么回报投资者的信任？

答：感谢您对公司的关注！

近几年，公司受集采、输液联盟采影响，部分传统业务阶段性承压；但当前集采政策环境正在改善，公司专科业务持续保持稳健增长，重点创新药项目正稳步推进，将逐步进入收获期。公司始终坚持以业绩改善回报投资者，坚定推进“仿制哺育创新，创新驱动未来”，着力打造“中国处方药第一品牌”和“合成生物标杆龙头企业”，结合经营情况和资本开支稳步加大分红力度，并积极研究股份回购、大股

东增持、股权激励等市值管理工具；如有达到披露标准的事项，将及时公告。

问题 11：公司三季度业绩差的离谱，在营收没有大的变动的情况下，为何扣非利润腰斩？

答：感谢您对公司的关注！

公司慢病、输液业务利润占比超 50%，该板块业务受 1-8 批国采接续(涉及 53 个品种 59 个品规)、输液省采及联盟采价格联动等政策与市场环境变化影响最大，叠加原料药价格下行，部分产品收入、毛利率承压，是三季度扣非归母净利下滑的主要因素。

问题 12：建议公司取消并购利尔化学，加大投入创新药，加速 AI 制药转型，把润创打造成科伦博泰和复宏汉霖这样的企业。

答：感谢您对公司的关注！

在国家集采的大背景下，中国仿制药红利时代终结，创新引领驱动国内医药行业未来快速发展。在此背景下，公司在“十四五”期间做了两项重大创新转型组织设计：一是成立创新事业部，二是成立合成生物研究院。历经五年积淀，创新药领域，共有 15 个产品管线布局，其中 5 个处于临床前阶段，5 个进入 I 期临床，1 个进入 II 期临床，1 个进入 III 期临床，1 个完成III期临床并递交上市申请；合成生物领域，2023 年成立合成生物研究院，引进了首席科学家，储备包括多款生物制造标志性农药在内的 20+产品管线，涉及医药原料药及中间体、保健类新食品、动植物保健、新材料等四大领域。

公司三大投资方向为细分赛道龙头、创新药/技术、生物制造。

动植物保健赛道的生物制造发展，亟需成熟的产业化与商业化能力支撑。利尔化学是公司长期锁定的优质标的，具备较强的生产制造能力与优质的全球商业化渠道，核心产品稳居全球头部梯队，与科迪华、巴斯夫等国际企业建立了长期稳定的合作关系，能够为公司合成生物技术成果落地转化提供核心支撑。未来依托公司合成生物技术赋能利尔化学业务增长，公司将正式转型为创新赋能型企业，这是本次并购的首要意义。

本次并购的第二项重要意义，在于夯实公司制造业核心根基。华润双鹤与利尔化学同属大化工制造领域，公司拥有合成生物技术，利尔化学立足传统化学合成，双方整合后，将显著增强“化学制造+合成生物”协同运用水平，夯实制造业核心竞争力，完成传统制造业务的技术化升级改造。

第三大战略意义是助力公司全球化布局、打开国际化增长空间。当前国内制造业内卷竞争加剧，国际化是行业发展的核心出路，出口也已成为宏观经济增长的重要驱动力。本次强强联合，能够依托利尔化学成熟的国际化渠道与运营体系，完善公司全球化商业布局，释放制造业国际化商业化价值，为公司开辟全新的长期增长空间。

问题 13：科伦一年的营收近贵司的 2 倍，但销售费用却都是 30 亿，公司为何销售费用率如此之高？

答：感谢您对公司的关注！

华润双鹤业务涉及输液、慢病、专科等领域，慢病和专科处方药占比较高，医院准入、临床教育、终端下沉和新品培育都是处方药商

业化的必要投入，产品结构影响销售费用率，在处方药驱动的可比公司中处于合理区间，后续将继续通过营销模式转型和资源精准投放优化费用效率。

问题 14：对于利尔化学的收购，会影响未来的分红比例么？

答：感谢您对公司的关注！

公司长期坚持稳定分红政策，过去三年累计现金分红近 13 亿元；2025 年全年现金分红达到 5 亿元，分红比例连续两年超 30%。回馈股东的核心基础是企业稳定健康经营，未来随着公司与利尔化学的双向赋能、同步增长，能够持续夯实分红基础，可持续优化分红比例，最大化回馈股东、回馈社会。本次交易不会对公司日常生产经营造成重大影响，亦不会约束公司分红安排、后续并购及长期发展投入。

问题 15：有考虑，做一些辅酶 q10 的保健品自有品牌么？

答：感谢您对公司的关注！

华润双鹤的辅酶 Q10 国内蓝帽保健食品已经正式上市，同时，华润双鹤已经布局以辅酶 Q10 为主的一系列营养健康类产品，持续做大做深大健康品牌。

问题 16：如果主业经营像 2026 年 Q3 继续恶化，未来能覆盖住收购利尔化学带来的融资成本、可能的商誉减值、整合资源投入吗？

答：感谢您对公司的关注！

公司信用资质良好、金融合作基础扎实，具备低成本融资优势，本次交易带来的后续增量财务成本整体可控。商誉减值风险主要取决于标的资产未来经营业绩能否达成评估阶段的盈利预测，公司已充分

识别该风险，并配套制定完善的投后整合与业务协同方案。伴随利尔化学长远发展规划落地与双方业务协同效应持续释放，华润双鹤的资产规模和业务规模都将实现稳步扩容，持续经营能力和抗风险能力将进一步加强，有效增厚公司每股收益，切实保障并提升上市公司全体股东的长远利益。

问题 17：公司此前完成河南中帅控股收购，目前正推进利尔化学重大资产重组。请问除现有项目外，在特色专科药、创新药技术及合成生物产业化领域，是否仍有新增外部控股并购的实际需求？

答：感谢您对公司的关注！

外延并购始终是公司核心战略举措之一，公司坚持投资并购“1233”指导思想，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。坚守“三无原则”：无战略不投资、无研究不投资、无能力不投资。锚定细分赛道龙头、创新药/技术、生物制造三大方向，系统推进投资并购战略。

围绕上述三大方向，公司已搭建较为丰富的标的项目储备库，持续开展行业标的挖掘、筛选、尽调及跟踪研判等工作，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 18：你们为啥越并购，股价越跌？你们对自己的公司市值还满意吗？

答：感谢您对公司的关注！

外延并购始终是公司核心战略举措之一，符合公司战略规划，着眼于长期打造“中国处方药第一品牌”和“合成生物标杆龙头企业”，

夯实长期价值创造基础，促进市值持续提升。公司始终高度重视市值管理，围绕“价值创造—价值经营—价值实现”全链条统筹推进，持续提升经营质量与核心竞争力，加强投资者沟通与价值传递。将结合资本市场环境、财务状况及战略发展需要，积极研究运用大股东增持、股份回购注销、股权激励等工具，不断丰富回报方式，增强投资者信心、提高股东回报，促进市值持续、健康提升。

问题 19：为啥不公布其他家收购利尔化学的价格？你们却溢价那么高收购？这里面是不是有我们投资者不懂的行情？利尔化学营收是好，没看到利润是多少？你们收购后分红也要几十年回本！你们觉得没有损害中小投资者利益？

答：感谢您对公司的关注！

公开征集方案未对披露投资人报价进行相关约定，卖方未对外披露其他意向投资人报价。利尔化学相关收入、利润请参见上市公司披露财报。

本次交易的溢价，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。

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。通过双方双向赋能、共同提升，将实现对股东的投资回报。

华润双鹤药业股份有限公司

2026 年 10 月 30 日