

## 华润双鹤药业股份有限公司 关于举办机构投资者走进华润双鹤活动情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

华润双鹤药业股份有限公司(以下简称“公司”)于 2023 年 4 月 7 日举办了“机构投资者走进华润双鹤”主题投资者交流活动。本次活动旨在加强公司与机构投资者的沟通交流，增进机构投资者对上市公司及行业的了解，增进上市公司市场认同和价值实现，提高上市公司质量。活动相关情况公告如下：

### 一、沟通交流活动基本情况

1、时间：2023 年 4 月 7 日

2、地点：华润双鹤(北京)工业园(北京市朝阳区双桥东路 2 号)

3、公司参会人员：董事会秘书、副总裁范彦喜先生，财务管理中心总经理于长久先生。

4、调研机构名称(排名不分先后)：华泰证券、众安在线财产保险股份有限公司、英大国际信托有限责任公司、新华养老保险股份有限公司、高毅资产、阳光资产管理、YongRong Asset Management、中金公司、银华基金、华富基金、国新证券、中华联合保险。

## 二、交流的主要问题及公司回复概要

**问题一：现在国企改革是很热的话题，公司基于这样的一个大背景下有什么发展规划和工作举措？**

答：公司按照国企改革要求，于 2022 年实施了为期三年的限制性股票激励计划，充分有效地调动管理人员和核心业务骨干人员的积极性和创造性，促进公司高质量发展。

针对国企改革，公司围绕“低成本、大规模、多品种、高质量”的战略方针开展工作：一是践行全价值链低成本战略，持续降本控费增效，通过优化生产基地布局、减员增效、布局原料制剂一体化、引入智能化设备提升效率等措施不断降低成本，以合规为抓手不断加强费用管理并提升费用精细化管理水平，营销费率下降，通过集中招标采购等多措并举消化能源和原辅料价格上涨影响。二是持续推进创新转型，制定由产品驱动期、技术驱动期、创新驱动期三个阶段组成的“十年三步走”研发战略，现已完成第一发展阶段“产品驱动期”，转段启程“技术驱动期”，布局差异化技术平台；构建科创委员会统筹、研产销协同一致的三级研发体系，引领研发高质量发展；打造具有自主知识产权的 Fascin 蛋白抑制剂抗肿瘤平台和抗病毒前药技术平台，多元合作积累技术经验，其中抗病毒领域的 CX2101 项目已获得亚洲区授权开展 I 期临床，抗肿瘤领域的 DC05F01 项目 I 期临床获批，主体试验完成并获得安全性小结。

**问题二：能否具体介绍华润双鹤在国际市场的拓展策略？**

答：公司国际化围绕“引进来”和“走出去”布局。在“引进来”

方面，围绕肿瘤、抗病毒、儿科、罕见病等战略方向，一方面引进、合作全球前沿的创新药技术/创新药，沉淀公司在创新药研发的技术能力，助力创新转型，如从美国引进 1 类创新药 Fascin 蛋白抑制剂等；另一方面充分发挥公司在国内商业化优势，引进高质量产品的商业化权益等，快速丰富公司产品管线，贡献收入。在“走出去”方面，公司 2022 年原料出口规模超 6 亿，覆盖 40 余个国家/地区，未来将依托肝素系列产品、辅酶 Q10、缬沙坦等全球市场资源，持续强化原料成本竞争优势，提升产品质量，加大开发高附加值原料药，探索制剂出口，不断丰富出口产品梯队；同时加快拓展高价值、高潜力的非法规市场，逐步拓展至法规市场，持续做大出口业务规模。

**问题三：全国大输液竞争格局是否会进一步集中？公司输液毛利率能否恢复到疫情前水平？**

答：目前全国输液市场格局基本稳定，但竞争仍然存在。对于输液业务，公司强调根据地市场，聚焦四大生产基地，不断拓展医疗终端的开发力度，提升产品盈利能力及市场占有率；对于非根据地市场，通过持续提升服务质量和产品质量来加大竞争优势。公司通过优化产品结构、基地整合及自动化提升效率，整体成本不断下降，目前输液整体毛利率 50%左右，未来将基本保持稳定。

**问题四：2022 年收购神舟生物和天东制药的战略意义？后续在并购方面的思路和规划？**

答：2022 年公司完成 2 项并购，均是落实公司原料药制剂一体化的战略举措：一是收购华润医药产业基金持有的天东制药 31.25%

股权，实现对天东制药 70%控股，此举有利于更好地整合公司资源，加大对天东制药的投资和管理，通过提升其生物提取能力等拓展天东制药业务增长空间。天东制药的依诺肝素钠注射液在第八批全国药品集中采购中中选，后续有望进一步上量增加销售收入并增加更多市场份额；二是收购神舟生物 50.11% 股权并与中国航天科技集团空间技术研究院签订战略合作框架协议，布局生物发酵领域，提升生物发酵领域产品获取能力，后续公司会在生物发酵方面加强技术和人才投入，进一步扩大神舟生物的产品结构，提升盈利能力。

公司将抓紧行业整合窗口，围绕领域拓展和能力提升开展外延并购和产品引进，深化产业链延伸。并购转向差异化和创新方向，一方面围绕领域拓展来保证公司多产品布局，聚焦临床需求让更多患者获益；另一方面补齐公司研发的短板，加强技术平台建设以及人才引进，通过并购、BD 等合作来合力打造开放的创新生态，为公司研发创新的组织和队伍建设奠定基础。

**问题五：请问公司对于国家带量采购的应对策略，尤其在院外零售市场的策略？**

答：公司积极拥抱带量采购，加快仿制药过评步伐，储备具备带量采购资格的产品。对于院内市场，积极参与带量采购竞标，截至 2022 年末有 16 个产品(含续约)在前七批国家级带量采购中中选，公司的氨氯地平阿托伐他汀钙片、甲硝唑氯化钠注射液和依诺肝素钠注射液 3 个产品在 2023 年 3 月 29 日举行的第八批全国药品集中采购中中选，后续有望进一步上量，增加销售收入并增加更多市场份额，对公

司未来的经营业绩产生积极的影响。对于院外市场，一是华润双鹤有良好的连锁客户基础，公司与全国各大连锁药店均有战略合作协议，通过战略合作协议提升产品在零售市场的覆盖，保障处方药院内院外多渠道可及性，使更多患者治疗需求得到满足；二是加强 OTC 产品销售，通过双鹤体系化的患者服务和过硬的产品质量，形成良好的患者口碑，通过 OTC 产品提高双鹤的品牌知晓率及美誉度，反向拉动处方药在 OTC 市场的销量，构建整体 OTC 营销能力；三是加快推进数字化营销，针对不同的客户及业务场景，围绕双鹤战略，搭建在国内主流电商平台的营销体系，匹配相应的产品进行支撑，增加患者线上购药可及性及便利性，提升患者对产品的忠诚度，进一步促进企业品牌力。

**问题六：公司对于未来几年有何利润增速指引？**

答：“十四五”期间，公司将积极应对行业变革，秉承“关心大众，健康民生”的企业使命，重塑仿制药与创新药业务价值，即“仿制哺育创新、创新驱动未来”，致力成为大众信赖、创新驱动的世界一流制药企业。

2023 年，公司将坚定落实“十四五”战略，持续推进“夯实卓越运营，促进产业发展；坚定研发转型，重构产业创新；加速外延发展，壮大投资管理、资金募集及退出能力；深化组织发展，提升管理服务能力”四项工作主题，为实现世界一流制药企业的目标砥砺前行。2023 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，同时需要考虑达成股权激励指标的要求(以上经营目标不代表公司对

未来业务的盈利预测，并不构成对投资者的业绩承诺，公司实际经营情况受各种内外部因素影响，存在不确定性，敬请投资者注意投资风险)。

### 三、风险提示

公司郑重提醒广大投资者，有关公司信息以公司在上海证券交易所网站 [www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn) 和公司指定信息披露媒体《中国证券报》《上海证券报》《证券时报》上刊登的相关公告为准，敬请广大投资者理性投资、注意投资风险。公司对长期以来关注和支持公司发展的广大投资者表示衷心感谢！

特此公告。

华润双鹤药业股份有限公司

董 事 会

2023 年 4 月 11 日