

## 华润双鹤药业股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	中信证券、易方达基金、汇添富基金、华泰证券、中金公司、国金证券、天风证券、兴业证券等证券、投资机构分析师
时间	2024年2月26日至2024年3月1日
地点	北京、上海、广州、深圳
方式	现场及通讯方式
上市公司接待人员姓名	董事长 陆文超先生 副总裁(代行董事会秘书职责) 谭和凯先生 投资者关系总监 王剑先生
投资者关系活动内容介绍	<p>一、向各位投资者介绍公司收购华润紫竹 100%股权的相关情况</p> <p>交易具体方案：华润双鹤药业股份有限公司(以下简称“华润双鹤”)于2024年2月22日召开第九届董事会第三十六次会议审议通过《关于收购华润紫竹药业有限公司100%股权暨关联交易的议案》，拟以31.15亿元收购北京医药集团有限责任公司(以下简称“北药集团”)持有的华润紫竹药业有限公司(以下简称“华润紫竹”或“标的公司”)100%股权。资金来源为公司自有或自筹资金。本次交易完成后，</p>

华润紫竹将成为华润双鹤全资子公司。本次交易构成关联交易，不构成重大资产重组，后续股东大会审议通过后方可实施。

**交易的战略意义：**(1)本次交易积极响应深化国资国企改革，推动国有企业做大做强，打造华润集团化药板块龙头；(2)本次交易有利于发挥并购重组的主渠道作用，推动港股平台优质资产回归 A 股市场，提高上市公司质量；(3)本次交易顺应医药行业发展方向，有利于落实强链、固链、补链的“十四五”重要战略举措，增强产业韧性，促进企业转型升级；(4)本次交易符合公司“十四五”战略发展方向，有利于优化集团资源配置，打造集团化药业务平台。

## 二、回答投资者提问

**1、请介绍收购华润紫竹的基本情况？收购的战略意义和未来的整合规划？**

**答：**2024年2月24日，公司公告拟以31.15亿元收购华润紫竹100%股权，交易完成后华润紫竹将成为华润双鹤的全资子公司；根据华润紫竹的盈利情况，此次收购估值PE倍数为11.61倍。华润紫竹是小而美的企业，生殖健康领域业务收入占到整体收入的60-70%，其他产业板块分别为原料药、眼科、内分泌以及女性健康领域的产品。

一方面，医药行业属于必须大力发展的行业；另一方面，在华润体系内，集团也进一步明确了华润双鹤化药平台的定位，希望进一步加大化药领域的布局。因此选择在当前时点进行本次交易。

本次交易后，华润双鹤会从营销、研发、生产、管理等多方面加强与华润紫竹的协同，使其尽快融入公司现有体系内。

**2、请介绍华润紫竹的产品收入结构，及未来的内生**

**增长预期和主要驱动力。**

**答：**华润紫竹主营板块是生殖健康领域，另外也有部分内分泌、眼科等专科的布局，主要产品“毓婷”、“金毓婷”的收入占生殖健康领域的比例为 70-80%，在细分市场的占有率达到 50-60%。除了自身的业务外，华润紫竹参股的韩美药业每年也会提供近亿元的投资收益，韩美药业大部分收入来自妈咪爱、易坦静等产品，均为细分领域的知名品牌。

公司希望本次交易后，通过产品的补充和相互融合，在协同下驱动华润紫竹未来的收入增长。

对华润紫竹的协同将主要从营销、产品、原料药业务方面开展：(1)提高营销能力，未来华润紫竹的发展将不仅聚焦于女性健康领域，其虽然在内分泌的并发症、专科的口腔眼科领域有相应的产品，但受制于自身营销能力，院内医疗端的营销能力略显不足。本次收购后，公司将利用华润双鹤整体的医疗终端能力，带动华润紫竹在内分泌的并发症、口腔、眼科等领域产品的销售；(2)华润紫竹原有的产品线相对单一，而华润双鹤存量的文号资源相对比较丰富。未来通过协同，华润紫竹可以充分利用华润双鹤整体的研发能力，通过产品资源的进一步赋能来实现华润双鹤与华润紫竹良性发展互补；(3)开展原料药业务协同，华润紫竹女性健康原料药的国际化出口业务有一定的资源禀赋，同时华润双鹤的原料药业务在欧美、一带一路国家也有一定的资源，未来可以协同发展，共同促进国际业务的开展。

**3、华润紫竹参股的韩美药业，未来的投资收益、分红是否稳定？**

**答：**华润紫竹参股的韩美药业是韩国公司与华润紫竹

成立的合资公司，主营儿科产品，大部分收入来自妈咪爱、易坦静等产品，均为细分领域的知名品牌。目前该公司日常经营稳定，具有不错的增长潜力。

**4、请介绍公司在外延发展上资金来源的考量，并且介绍外延并购的决策流程？**

**答：**目前公司账面拥有充足的现金储备，并且银行融资成本较低，本次交易的协议约定交易对价将在一年内支付完毕，首期付款 70%，将在一定程度上缓解当期现金压力。另外，交易完成后华润紫竹将整体纳入公司合并报表范围内，每年会获得较为可观的现金流，总体来说对公司的现金流及后续外延发展影响不大。

目前华润双鹤有权决策标的规模在公司最近一期经审计净资产 5%以下的购买或出售资产(含股权类资产)项目。

**5、标的公司盈利预测增速较低的原因是什么？**

**答：**本次交易以评估机构出具的收益法评估结果进行定价，并经过了有权国资主管部门的评估备案，因此标的公司盈利预测主要是评估机构基于评估准则的相关要求，在经营性资产范围内依据企业目前在手订单等情况进行预测做出的谨慎判断，暂时未充分考虑华润双鹤收购华润紫竹后产生的协同效应。

**6、本次交易预计什么时间完成交割并实现并表？**

**答：**本次交易有待公司股东大会审议通过，公司将有序推进项目开展。本次交易为同一控制下企业合并，根据企业会计准则，本次交易完成后华润紫竹 2024 年度将整体纳入公司合并报表范围内。

**7、请介绍公司“十四五”的战略规划？**

**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

的业务价值，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。

公司坚定践行“低成本、大规模、多品种、强创新、高质量”的战略方针，布局普仿药业务、输液业务、差异化药业务和创新药业务四大业务平台，其中：普仿药业务，打造全价值链低成本、快速上市的仿制药产品群、原料药制剂一体化的竞争优势，积极应对带量采购政策；输液业务，引领行业质量标准，持续夯实低成本的竞争优势，提升终端掌控能力，保持市场地位；差异化药业务，以临床价值为导向，快速补充具备市场竞争的专科领域产品线，打造专业化学术推广能力，掌控终端资源，力争实现新品快速上量；创新药业务，以临床价值为导向布局抗肿瘤、多肽、儿科等高潜领域，创新合作模式，构建“开放式、多元化”创新孵化平台，优化创新激励机制，加大研发资源的投入，快速落实创新转型。

**8、请介绍华润集团给华润双鹤未来的定位，以及未来外延发展的目标方向？**

**答：**健康产业是华润集团重要业务板块之一，华润双鹤目前定位为华润集团医药板块化药平台的支柱企业。未来华润双鹤外延发展主要聚焦以下三个方向：(1)合成生物领域企业，可以是以技术为主的合成生物学企业，也可以是传统发酵企业，通过技术赋能来扩大华润双鹤合成生物规模，目前华润双鹤已经建设合成生物研究院；(2)细分领域的头部仿制药企业，类似华润紫竹，以丰富华润双鹤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；(3)创新孵化类企业，整体研发创新上，只靠自身研发是不够的，一方面通过自主研发创新的提升来更好地提高对外合作能力，一方面在创新研发类公司上关注产



业投资，通过 BD 合作或者产业化合作，进一步扩充华润双鹤的产品管线。

### **9、公司在合成生物领域的发展计划？**

**答：**合成生物学被列为国家“十四五”战略性新兴产业，华润双鹤已确定了合成生物学这一创新发展赛道。2022年，华润双鹤并购了神舟生物，将其作为合成生物学的产业化基地，于2023年成立了合成生物研究院，引进了国内领军人才，并同步建设了中试基地，在合成生物领域构建起从研发到中试，再到产业化的三级产业体系。

在合成生物学的方向选择上，公司将主要围绕大健康产品来开展，包括通过合成生物技术对现有的核心品种进行改造，以保持更好的竞争力。

### **10、公司未来在研发方面有何规划？**

**答：**近年来公司的研发投入在不断提高，研发投入占比由2019年的3.6%提升至2022年的7.6%，研发人员从2019年的400多人增加到目前的近千人。公司于2019年制定了“十年三步走”的研发战略，已基本完成第一发展阶段“产品驱动期”核心能力构建，转段启程“技术驱动期”，并向着“创新驱动期”目标迈进，提速研发创新转型。公司落实国企改革成立了创新药平台，聚焦“三个围绕”(围绕临床需求、围绕规模化、围绕核心技术)强化研产销有效衔接，聚焦国家需求、前沿技术、临床需求和企业需求布局技术平台，包括围绕创新靶点和机制布局的抗肿瘤和抗病毒前药技术平台，面向战略性新兴产业的合成生物技术平台，以及微球、多腔袋、儿童用药、连续流、创新晶型技术等核心技术平台。公司在总部、子公司均建设了研发中心，随着研发队伍、平台的建立和完善，产品研发效率逐渐提升，未来几年将有一系列新产品上市。

**11、公司是否有进行股权激励的打算？**

**答：**公司 2022 年已经实施了一期股权激励，现在仍处于股权激励期间。后续公司将结合发展的需要，在适当时机开展股权激励。

**12、请问如何展望公司输液板块业务未来增长趋势？**

**答：**受 2023 年一季度疫情放开、需求量增加，叠加基层医疗放开相关限制影响，公司的输液业务在 2023 年前三季度实现了高速增长，目前基层医院输液产品仍然供不应求，并且公司产品结构调整带来毛利水平持续提升，预计 2024 年输液业务仍将保持相对稳定的增速。

**13、请问如何展望公司未来慢病板块的增长趋势，集采上是否还有压力？并请介绍新产品获批未来的速度？**

**答：**公司慢病业务板块重点产品基本均已纳入国采，目前存量品种纳入集采的风险较小。

公司坚持积极拥抱集采、应采尽采，目前保持每年 20 多个产品获批的速度。国家集采以来，华润双鹤 28 个产品中选(含续约)，在业内处于前列。同时，公司希望利用整体慢病产品群，依托于华润双鹤品牌与华润紫竹在 OTC 市场的资源和助力，通过院内市场的中选持续提高整体品牌价值，通过营销整合，以院内院外、线上线下相结合的方式，实现公司在慢病领域的良性健康发展。

**14、请介绍专科领域和华润紫竹整合后未来的内生增长目标？公司在创新药方面是否有研发和商业化落地的规划？**

**答：**本次交易后，华润双鹤将采取以下措施：(1)妇儿、内分泌领域形成存量产品与特色专科创新产品组合，形成覆盖更大市场的集中度优势，同时利用采购端、管理端的

	<p>成本优势，实现产品的收入规模与利润空间齐进；(2)以医疗带动零售，以零售补强医疗，从而提速全渠道布局。公司将以专业化学术推广、丰富的集采经验、广阔的医疗终端及商业渠道资源，将华润紫竹产品快速导入华润双鹤零售体系，实现双方营销的优势布局、资源互补。</p> <p>创新药方面，公司将采取以下措施：(1)落实国企改革成立创新药平台，选择肿瘤、多肽、儿童用药和罕见病等作为优先布局赛道，形成围绕创新靶点、机制布局的抗肿瘤和抗病毒前药技术平台；(2)借力华润集团、华润医药在技术、人才及资金方面的资源，共同孵化华润双鹤创新药业务；(3)优先布局现有优势治疗领域，由低技术壁垒向复杂制剂进行技术迁移，实现差异化制剂创新。</p> <p><b>15、公司在腹透市场的业务策略？</b></p> <p><b>答：</b>腹透领域在中国的市场规模约有几百亿，但外资企业市场份额相对较大，预计未来 1-2 年大概率会进入集采。腹膜透析业务是华润双鹤的重点发展方向之一，目前公司已经在全国建立了 100 多家腹透中心，并在江苏淮安建设了一个大规模生产基地，建成后整体智能化水平和规模将会达到国内领先水平。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2024 年 3 月 4 日</p>