

公司代码：600062

公司简称：华润双鹤

华润双鹤药业股份有限公司
2025 年年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1、 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2、 本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3、 公司全体董事出席董事会会议。
- 4、 毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5、 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司 2025 年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数分配利润，拟向全体股东每 10 股派发现金红利 3.79 元(含税)。

若根据截至 2025 年年末公司总股本 1,038,757,509 股，扣除 2026 年 3 月 16 日回购注销的 174,998 股限制性股票后的股份数量 1,038,582,511 股，以此计算合计拟派发的现金红利为 393,622,771.67 元(含税)。本次派发现金红利占 2025 年度归属于上市公司股东的净利润的 23.90%，剩余母公司未分配利润 5,540,290,791.88 元，剩余合并未分配利润 9,970,386,542.37 元，结转以后年度分配。

若按此计算，2025 年度现金分红总额合计为 497,498,522.57 元(含半年度已分红 103,875,750.90 元)，占 2025 年度合并口径归属于上市公司股东的净利润的 30.21%。

如在本次利润分配方案披露之日起至实施权益分派股权登记日期间，因可转债转股/回购股份/股权激励授予股份回购注销/重大资产重组股份回购注销等致使公司总股本发生变动的，拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额。如后续总股本发生变化，将另行公告具体调整情况。

截至报告期末，母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响

适用 不适用

第二节 公司基本情况

1、 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	华润双鹤	600062	双鹤药业

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	刘 驹	郑丽红
联系地址	北京市朝阳区望京利泽东二路 1 号	北京市朝阳区望京利泽东二路 1 号
电话	(010)64398099	(010)64398099
传真	(010)64398086	(010)64398086
电子信箱	mss@dcpc.com	mss@dcpc.com

2、 报告期公司主要业务简介

● 报告期内公司所处行业情况

1. 中国医药行业企稳回升

国家统计局数据显示，2025 年医药制造业实现营业收入 24,870 亿元，同比下降 1.2%；实现利润总额 3,490 亿元，同比增长 2.7%。全年行业运行呈现“前低后高”态势：一季度受政策调整和市场环境变化影响，行业承压明显；下半年随着创新药支持政策落地、集采规则优化及医疗反腐常态化，行业利润增速由负转正。在 41 个工业大类行业中，医药制造业利润总额排名第 9，增长率排名第 15，展现出较强的韧性和恢复能力。

医保基金运行平稳，为行业发展提供坚实保障。根据国家医保局数据，2025 年 1-12 月，我国基本医疗保险(含生育保险)统筹基金总收入 29,544 亿元，总支出 24,231 亿元。其中，职工基本医疗保险(含生育保险)统筹基金收入 18,318 亿元，城乡居民基本医疗保险统筹基金收入 11,226 亿元；职工基本医疗保险(含生育保险)统筹基金支出 13,574 亿元，城乡居民基本医疗保险统筹基金支出 10,657 亿元。医保基金整体抗风险能力较强，充足的基金结余为医保目录动态调整、创新药械准入以及支付方式改革留出了空间，有助于推动医药产业高质量发展，在更高水平上助力健康中国建设。

2. 医药行业政策体系持续完善，全链条支持创新成为主线

(1) 创新药：全周期支持体系全面落地，支付端取得突破性进展

2025 年，创新药政策从研发支持向支付保障深度延伸，形成了覆盖“研发-审评-准入-支付-应用”的全链条支持体系。7 月 1 日，国家医保局联合国家卫生健康委出台《支持创新药高质量发展的若干措施》，构建了支持创新药发展的系统性政策框架。

支付端改革取得标志性突破。国家医保局推动设立“商业健康保险创新药品目录”，重点覆盖暂未纳入基本医保但临床价值高的近 5 年上市新药；同时，通过 DRG/DIP 支付方式改革中的“特例单议”机制，切实保障创新药的临床使用。上述举措成为基本医保药品目录的有效补充，显著提升了创新药的可及性。

(2)仿制药：集采规则优化，质量监管升级，续约工作常态化推进

2025 年,药品集中采购工作持续深化。第十一批国家组织药品集中采购确立了“稳临床、保质量、防围标、反内卷”的核心原则,明确医疗机构可按品牌报量,并要求报价最低的企业就价格合理性进行公开说明,以遏制非理性低价竞争。该批次中选结果于 2026 年 2 月正式执行。

与此同时,前八批国家集采药品的接续工作已于 2026 年 2 月完成。各地严格按照“量价挂钩、稳定供应”的原则,综合运用竞价、询价等多种方式开展续约谈判,有效保障了临床用药的连续性与稳定性。

3.研发端：创新活力持续释放，高技术制造业引领增长

2025 年,医药研发创新呈现爆发式增长态势。国家统计局数据显示,高技术制造业为工业高质量发展注入强劲动力,全年规模以上高技术制造业利润较上年增长 13.3%,高于全部规模以上工业 12.7 个百分点。其中,医疗领域高质量发展成效显著,基因工程药物和疫苗制造、生物药品制造利润分别增长 72.7%和 37.1%。

政策层面持续释放支持信号。2025 年 2 月 18 日,国家药监局在全国药品注册管理工作会议上强调,要持续抓好药物临床试验监管,发挥药品标准引领作用,持续推进仿制药质量提升。全年临床试验申请审评审批效率大幅提升,创新药械上市进程明显加快。

2025 年度医保谈判共有 120 家内外资企业现场参与。其中,参与基本医保药品目录谈判竞价的目录外药品达 127 个,参与商保创新药目录价格协商的药品有 24 个。本次谈判流程更加顺畅、可预测性更强,充分体现了对“真创新”的“真支持”,创新药准入周期进一步缩短。

4.生产端：数智化转型与绿色制造协同推进，法规体系进一步完善

追溯体系建设全面落地。根据国家医保局要求,自 2025 年 1 月 1 日起,所有参与集采的药品必须具备药品追溯码,实现从生产到流通的全链条“一物一码”管理,大幅提升药品安全监管效能。

数智化转型加速推进。2025 年 4 月,工业和信息化部、商务部等七部门联合印发《医药工业数智化转型实施方案(2025—2030 年)》,明确提出“加快发展绿色低碳经济”,推动新一代信息技术与医药产业链深度融合。

绿色制造要求提升。2025 年是《推动原料药产业绿色发展的指导意见》的目标收官之年。该阶段要求突破 20 项以上绿色关键共性技术,基本实现行业绿色生产技术替代,并建立涵盖原料药绿色工厂、绿色园区及绿色管理标准的综合评价体系,促使主要污染物排放强度逐步下降。国家明确要求单位 GDP 能耗降低 3%,这一约束性指标倒逼制药企业加速绿色化转型,特别是针对原料药等高耗能环节的节能减排工作。

委托生产监管趋严。2026 年 1 月 6 日,国家药监局发布《关于加强药品受托生产监督管理工作的公告》(2025 年第 134 号)。新规不仅大幅提高了无菌药品的准入门槛,更首次强化了受托方(CMO)对委托方的“逆向审核”责任,要求受托方必须对委托方的质量管理体系及研发能力进行严格尽职调查,确立了双向负责的监管新格局。

5.营销端：政策环境日趋严格与规范，终端格局深度重构

(1)药品集中采购提质扩面与常态化续约

第十批国家集采于 2025 年 4 月全面执行,第十一批集采于 2026 年 2 月正式落地,采购周期延长至 3 年。新规则坚持“稳临床、保质量、防围标、反内卷”原则,创新引入“锚点价”机制(即取最低报价与入围均价 50%的较高值)及备选供应(“复活”)机制。政策允许医疗机构

按厂牌报量，并允许企业对低价合理性进行成本说明，有效避免极端低价冲击市场。与此同时，前八批集采品种的接续报价工作已全面完成，实现了集采成果平稳衔接。

(2)药品价格治理全国协同

2025 年 1 月，国家医保局宣布启动全国挂网药品价格一览表建设，全量汇总展示各地挂网价格信息，并对首涨、高涨幅等异常价格行为进行标识预警。5 月，由河北、浙江、广东、贵州、新疆五省医保局牵头制定的《省级医药采购平台药品挂网规则共识》正式落地，标志着我国医药价格治理体系从“分散管理”向“全国协同治理”转型，陆续已有 25 个省份发布挂网共识，全国协同治理格局基本形成。

(3)医疗反腐全链条治理深化

2025 年 6 月，国家卫健委等 14 部门联合发布《2025 年纠正医药购销领域和医疗服务中不正之风工作要点》，聚焦购销关键环节、医疗新兴乱象及线上违规行为，通过追溯码应用、穿透式审计和医德考评长效机制，实现全链条治理。重点工作包括：①深化医药购销治理：紧盯药品、高值耗材、设备招投标等关键领域，规范检测样本外送、外配处方等环节；完善行贿受贿“黑名单”制度，全面推行药品全流程追溯码；②整治医疗服务乱象：严查基因检测、辅助生殖、医疗美容、儿童近视防控等领域的违规行为；严厉打击网络“医托”及假借科普名义“引流带货”等线上不法行为；③强化监管与责任落实：加强医药行业专项审计，覆盖从生产到流通的全链条；对违背医德行为严肃处理，将医德考评结果与职称晋升、薪酬分配直接挂钩；严厉打击骗保行为，严格落实定点医药机构支付资格管理。

(4)终端格局重构，基层市场扩容、线上市场快速增长

“三进”行动(集采药品进基层、进民营机构、进零售药店)在山东、陕西等 12 个试点省份成功落地的基础上，全年推广范围进一步扩大，政策明确要求零售药店配备不少于 50 种集采药品，村卫生室严格执行零差率销售政策。截至 2025 年末，河南、安徽等省已完成紧密型县域医共体用药目录统一；江西、陕西推进中心药房全覆盖。数据显示，基层药品可及性提升 28%，慢性病多病共防管理覆盖率达 65%。

2025 年，线下药店行业经历深度调整。根据中康科技数据，截至 2025 年 9 月，全国线下药店门店总数为 686,426 家，较上年同期净减少 15,975 家。其中，第三季度关店数量超过 1.6 万家，同比增长 73%。与此同时，医药 O2O、B2C 业务保持强势增长，O2O 即时零售药店市场规模突破 300 亿元。

6.大力推动国际化

中国-东盟医药集采平台建成投用。2025 年，国家医保局推动搭建“中国-东盟医药集采平台”。该平台提供多国语言服务，设有政策、企业、产品、信息等九大核心板块，实现了从采购、交易到跨境结算配送的全流程数字化管理。首批已有 30 家企业的 300 余种产品入驻，其中 62 种药品实现了实物展示，为中药和创新药进入东盟市场搭建了高效通道。此外，平台创新性地推出“医保电子地图”功能，个人用户可便捷查找上万家医保定点医疗机构，享受国内外在线购药、处方流转、移动支付及跨境配送等一站式服务。该平台的建成显著降低了中国药企开拓东南亚市场的门槛与成本。

药械“走出去”战略全面部署。2026 年 1 月 17 日，国家医疗保障局在北京召开“医保药品器械(集采)交易与价格平台支持中国药械‘走出去’座谈交流活动”。会议全面部署了支持中国药械“走出去”的战略举措，并将以下任务列为 2026 年度重点工作：依托各集采交易平台的区域优势，构建医疗保障国际药械采购创新模式；充分发挥中国药品价格登记系统的多元价格发现功能；全面提升中国医药产业的国际化水平。

● **报告期内公司从事的业务情况**

华润双鹤在“十四五”期间继续秉承“关心大众，健康民生”的企业使命，致力“成为大众信赖的、创新驱动的世界一流制药企业”。

1.慢病业务

随着国家对慢病管理工作的重视，慢病类疾病和慢病管理已经逐步成为医药行业发展的重点关注领域。公司通过多年来在复方利血平氨苯蝶啶片(0号)、格列喹酮片(糖适平)、苯磺酸氨氯地平片(压氏达)、缬沙坦胶囊(穗悦)、缬沙坦氢氯噻嗪片(复穗悦)和双鹤利民的厄贝沙坦分散片(豪降之)、硝苯地平缓释片(II)(贝奇灵)、硝苯地平控释片(贝奇康)、胞磷胆碱钠片(诺百益)等核心产品的经营积累，聚焦在降压、降糖、脑血管、降脂领域，逐步形成了慢病药物产品群，尤其在降压领域形成多品类降压产品线。报告期内获批非诺贝特酸胆碱缓释胶囊，并配套原料，持续丰富慢病业务产品群。

国家带量采购常态化推进，慢病业务也是公司目前受带量采购影响最大的业务领域，大部分慢病业务产品属于普通仿制药。对于非集采的慢病产品，公司始终坚持打造具有专业推广能力的慢病处方药营销团队，加大战略性产品的终端下沉和产品力建设，坚持以患者为核心，加强医患教育；对于带量采购的慢病产品，公司优化资源配置积极应对，借力商业公司终端覆盖能力部署营销模式转型，中选产品产销密切配合保障供应，确保广大患者获得质优价廉的放心药，未中选产品积极拓展零售等标外市场，同时公司也对慢病业务的产品探索数字化营销，配合国家“三进”政策导向将产品推入各类终端，更精准、高效地进行慢病产品的营销推广，逐步形成具备双鹤特色的慢病业务平台，确保公司在慢病业务上的竞争优势。截至报告期末，慢病业务收入占比为 30%。

2.专科业务

公司的专科业务是以临床价值明确、短期内未受带量采购影响的差异化产品为主，作为公司中长期发展的重要引擎，承接公司战略要求，已经优先在儿科、肾科、精神/神经、抗凝和麻醉镇痛等领域实现布局；通过替尼泊苷注射液和白消安注射液两个产品的上市销售，实现了肿瘤领域的拓展；通过并购华润紫竹，进入女性健康领域；通过并购中帅医药，获得一类精神药品资质，进入精麻领域。在儿科领域中，重点关注新生儿呼吸窘迫综合征、儿童营养，逐步拓展了儿童神经、肿瘤领域，报告期内疏嘌呤片(II)获批上市，填补了国内儿童专用剂型的空白，并完成右哌甲酯缓释胶囊(贯注)国家医保谈判，顺利进入医保目录，进入 ADHD 领域；在肾科领域中，以腹膜透析液为主，并陆续布局新型腹透、血滤等系列产品，致力于为透析患者提供药品与服务，报告期内腹透新生产基地正式投产，极大提高了产能并有效降低了产品成本；在精神/神经领域中，重点围绕抗癫痫领域进行产品布局与市场开拓，报告期内左乙拉西坦口服溶液及氢溴酸伏硫西汀片获批，丰富精神/神经领域产品布局；在抗凝领域中，以肝素类抗凝产品为主；在女性健康领域中，以紧急避孕药左炔诺孕酮片(毓婷/金毓婷)为主。

专科业务主要通过自营、学术代理的经营模式，充分借助专业代理商在准入、医院开发和上量方面的优势开展专业化合作，而公司的学术推广团队专注于产品力建设、开展临床教育与产品知识培训，并对代理商进行专业化的服务与精细化的管理，通过区域协作的方式，共同开拓市场。公司还充分发挥华润紫竹 OTC 市场优势，积极拓展院外市场。

报告期内，公司加大专科类成熟期产品的市场拓展和新领域的拓展，专科业务收入占比为 28%，同比增长 3.2 个百分点。

3.输液业务

作为较早进入输液领域的制药企业，公司实现输液生产基地全国布局，应用国际先进技术和设备，坚持从管理、工艺、质量、装备上追求输液的高品质产品。

目前，公司拥有包括基础输液、治疗性输液和营养性输液等多品类输液产品，包材形式齐全，其中新一代输液产品内封式聚丙烯输液(BFS)因其不溶性微粒少、无菌稳定性好、内毒素标准最严等优点，公司引领输液产品安全升级的一个重要产品。

对于输液业务，公司提出了“一轴两翼”的战略发展规划，充分发挥华润双鹤在输液领域

的品牌、规模、覆盖等核心能力，打造引领行业标准的安全性质量控制平台；基于安全性与临床使用便利性不断升级输液技术与包材形式，通过丰富治疗性输液、营养性输液产品，形成产品梯队，提升输液业务盈利；对医院客户开展延伸服务，协助其提升管理效率，形成稳定的信息交互网络与合作关系。

报告期内，公司进一步聚焦安徽芜湖、湖北武汉、陕西西安、河南平顶山四大基地，提升产线自动化水平，提质增效，打造低成本、大规模的输液生产基地；输液销量受终端需求变化、省联盟采和医保控费影响有所下降，公司将持续深化营销转型，降低生产成本，提升市场竞争力。

4. 原料药业务

自集中采购以来，仿制药市场逐渐由销售驱动向成本驱动转变，成本竞争是仿制药企业可持续发展的关键，各大企业为保持成本竞争优势也纷纷积极向上游原料延伸布局。公司立足市场化机制，落实原料制剂一体化战略，以战略配套与研发配套为核心，通过提升原料研发与工艺优化水平，构建原料药市场竞争机制下的低成本优势。

目前公司原料药业务涵盖化学合成、生化提取和生物发酵。化学合成领域主要产品为缬沙坦、氨氯地平、普瑞巴林、氨苯蝶啶、喷他佐辛、匹伐他汀等，生化提取领域核心产品为肝素钠和依诺肝素原料，生物发酵领域核心产品为辅酶 Q10、S-Na 盐。

华润双鹤紧抓机遇，积极落实“双核一力”要求，以合成生物为切入点，搭建研发-中试-产业化三级产业体系，力争打造公司第二增长曲线，促进高质量发展。搭建高标准的合成生物研发平台，积极开展产业转化，完成产品的中试验证，成为呼和浩特市合成生物成果转化中试平台/示范基地。

面对原料药行业下行周期，公司持续深化组织变革，提升市场、客户、渠道资源利用率，实现了其在原料药行业下行周期中业绩稳定、市场稳定、渠道优化，重点原料染菌率显著下降，单位成本下降，组织精简高效、基础管理显著提升。

3、公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2025年	2024年	本年比上年 增减(%)	2023年
总资产	17,009,183,062.74	16,685,995,679.77	1.94	18,202,533,078.60
归属于上市公司股东的净资产	11,634,009,883.13	10,407,864,932.00	11.78	12,213,332,138.91
营业收入	11,000,795,324.94	11,211,623,666.19	-1.88	11,310,143,640.49
利润总额	1,910,741,542.40	1,866,682,874.91	2.36	1,936,805,912.42
归属于上市公司股东的净利润	1,646,949,551.48	1,627,718,404.74	1.18	1,670,383,409.39
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,568,159,301.16	1,432,147,436.57	9.50	1,233,101,092.60
经营活动产生的现金流量净额	1,489,514,452.20	1,825,115,191.24	-18.39	1,859,057,344.72
加权平均净资产收益率(%)	14.86	15.07	减少0.21 个百分点	13.27
基本每股收益(元/股)	1.5949	1.5838	0.70	1.6306
稀释每股收益(元/股)	1.5928	1.5838	0.57	1.6306

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	3,078,710,957.59	2,662,798,849.21	2,541,712,604.50	2,717,572,913.64
归属于上市公司股东的净利润	506,674,352.32	468,817,262.44	374,043,930.88	297,414,005.84
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	485,980,232.28	446,792,139.54	360,346,714.40	275,040,214.94
经营活动产生的现金流量净额	317,080,540.64	345,093,310.89	485,007,586.10	342,333,014.57

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4、 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位:股

截至报告期末普通股股东总数(户)					55,722		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)					54,633		
前十名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)							
股东名称 (全称)	报告期内增 减	期末持股数量	比例 (%)	持有有限 售条件的 股份数量	质押、标记 或冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
北京医药集团有限责任公司	0	625,795,624	60.24	0	无	0	国有法人
香港中央结算有限公司	-3,417,769	11,909,300	1.15	0	无	0	境外法人
中国农业银行股份有限公司—中证 500 交易型开放式指数证券投资基金	241,900	6,116,480	0.59	0	无	0	其他
杨建忠	-191,800	5,000,000	0.48	0	无	0	境内自然人
钟书原	4,010,033	4,012,435	0.39	0	无	0	境内自然人
中国对外经济贸易信托有限公司—外贸信托—仁桥泽源股票私募证券投资基金	3,014,700	3,654,000	0.35	0	无	0	其他
曾颜	2,691,800	2,691,800	0.26	0	无	0	境内自然人
陈绍明	1,200,000	2,380,000	0.23	0	无	0	境内自然人
张斌	1,000	2,283,300	0.22	0	无	0	境内自然人
何倩嫦	0	1,787,800	0.17	0	无	0	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明		公司未有资料显示前十名无限售条件股东之间是否存在关联关系或一致行动人关系。					

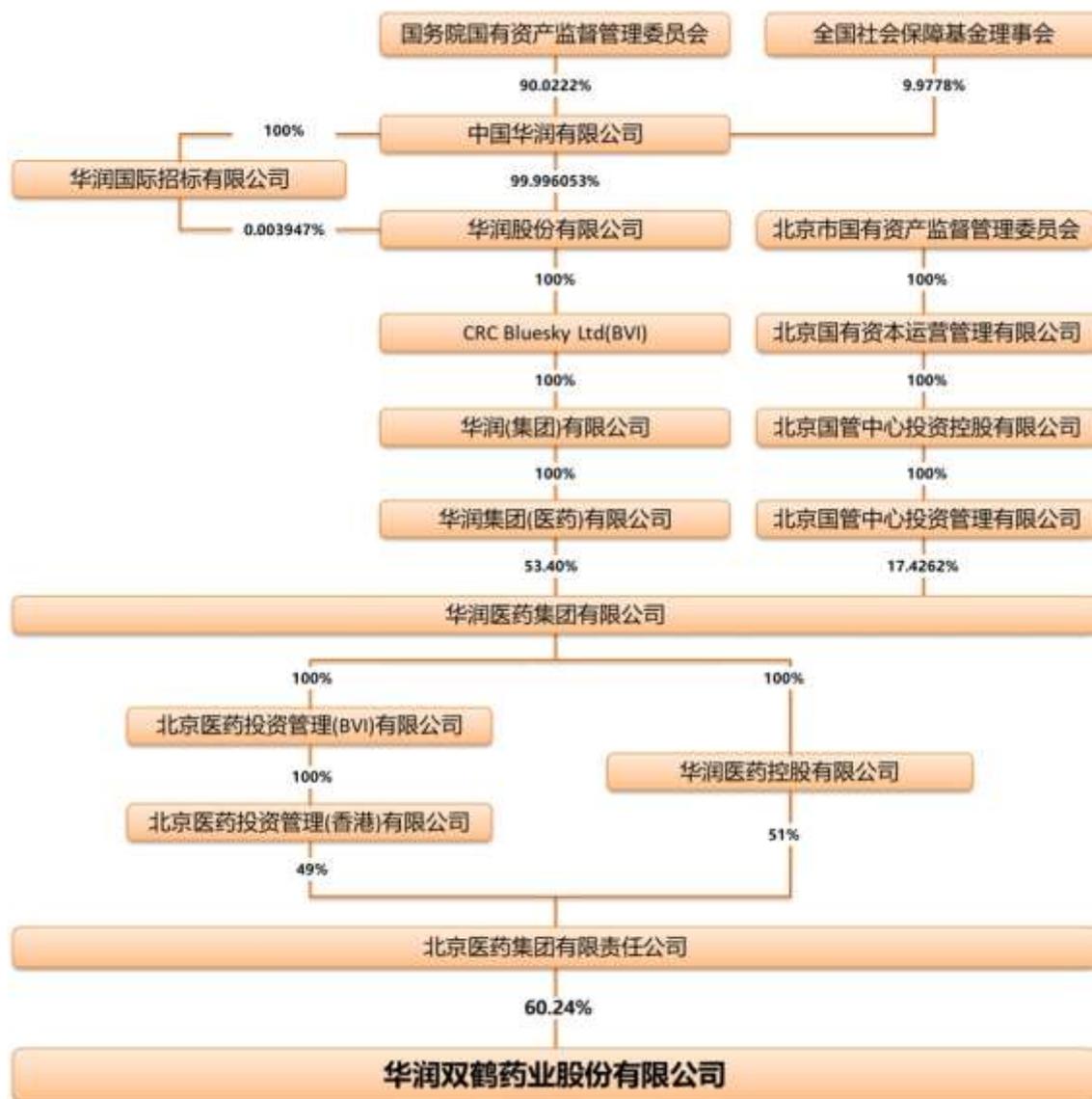
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5、公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

1、公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

(一)业绩完成情况

2025 年，公司持续推进“七问”卓越运营体系走深走实，实现营业收入 110.01 亿元，利润总额 19.11 亿元，归属于上市公司股东的净利润 16.47 亿元。

慢病业务收入 32.5 亿元。核心产品 0 号受省采和渠道治理影响，收入出现下滑；缙沙坦氢氯噻嗪片(复穗悦)克服集采续约竞争加剧影响，完成集采续约新中标区域执标，收入同比增长 3%；硝苯地平缓释片(贝奇灵)和硝苯地平控释片(贝奇康)充分挖掘集采红利、发挥渠道功能，收入同比增长 29%；厄贝沙坦分散片(豪降之)销量同比增长 18%；治疗糖尿病足的 1 类新药香雷糖足膏(速必一)快速导入市场，收入同比增长超 470%。

专科业务收入 30.5 亿元。(1)受新生儿出生率下降和部分产品集采影响，儿科用药领域收入略有下降，但核心产品珂立苏和小儿氨基酸仍保持市场份额第一，公司积极拓展新的儿科产品，加快新品导入，报告期内巯嘌呤片(II)、盐酸右哌甲酯缓释胶囊等产品陆续上市，盐酸右哌甲酯缓释胶囊纳入国家医保目录，拓宽了儿科领域；(2)肾科用药领域收入同比增长 17%，核心产品腹膜透析液广东联盟采中选，收入同比增长 16%；(3)精神/神经领域销售收入同比增长 6%，独家产品丙戊酸镁缓释片收入同比增长 7%，丙戊酸系列产品产业链向上游延伸；(4)肿瘤领域收入同比增长 45%，其中替尼泊苷注射液收入同比增长 47%，上市 3 年收入过亿；(5)女性健康领域收入同比增长 8%，核心产品毓婷系列收入同比增长 8%，在紧急避孕领域市场份额仍保持第一。(6)抗病毒领域，治疗带状疱疹的抗病毒药溴夫定(吉时达)收入过亿，同比增长超 350%。(7)抗凝领域，依诺肝素钠注射液收入同比增长 27%。

输液业务收入 25.3 亿元。因 2024 年同期流感需求激增导致临床需求增加，2025 年需求明显少于同期，行业总量明显减少，同时由于中低端市场同质化内卷竞争影响，基础输液市场价格出现不同程度下滑。公司采取多项措施积极应对行业变化，一方面，加快产品结构调整力度，增加软包装系列产品占比，并积极拓展新的营养和治疗性产品，丰富产品管线；另一方面，强化销售端协同，积极参与输液省级联盟采，通过优化渠道管理和终端布局，提高产品触达率和医院覆盖率，在存量竞争中争取更高份额。报告期内公司输液市场份额保持稳定，位居行业前三。

原料药业务收入 12.6 亿元。原料药业务在面临行业价格持续下行的背景下，通过合成生物技术赋能、成本控制、结构优化等有效举措，整体经营表现稳中向好，在盈利能力、国际市场拓展等方面取得了阶段性成果，利福霉素 S-Na 盐、依诺肝素钠、缙沙坦等原料药销量均实现双位数增长，为整体业务贡献增长动能。

公司积极拥抱带量采购，重塑价值链提升产品盈利能力，加紧产品结构调整，持续推进各项低成本战略举措落地，重点产品成本持续下降，节降营销费率，盈利能力不断提升。

(二)重点工作举措和成果

2025 年，公司发挥“国家队、排头兵”功能定位，持续深化“四个重塑”，在研发创新、合成生物、外延发展、卓越运营等四个方面持续提升核心能力。

1.加快研发创新

按照公司“十年三步走”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，普仿药研发已经形成了一定数量项目管线的良性滚动循环，研发创新工作自 2023 年转段启程“技术驱动期”，并向着“创新驱动期”目标迈进，重点围绕“临床需求、核心技术、规模化”全面推进技术平台建设，提速研发创新转型。

创新药管线持续丰富，提速迈进临床阶段：坚持自研与合作双轮驱动，构建涵盖小分子创新、小核酸药物技术赛道的创新药管线，储备 15 个重点创新药项目，报告期内实现多点突破，1 个 2.2 类改良新药(儿童白血病用药疏嘌呤微片)获批上市；1 个 2.2 类改良新药(降糖用药司美格鲁肽注射液)完成 III 期临床给药工作，正在进行数据统计分析；获得 6 个临床批件(含 2 个美国 FDA 批件)，其中 DC6001 片完成中国 I 期临床研究首例受试者入组并获美国 FDA 罕见儿科疾病用药(RPDD)和孤儿药(ODD)双认定，羟钴胺注射液纳入 CDE 罕见病药物研发“关爱计划”；全面推进创新药 LicenseOut，为全球开发与商业化奠定坚实基础。

仿制药集群有力保障集采与规模化运营：2025 年仿制药及原料药获批 33 个，申报 32 个，“十四五”期间累计获批超百个。截至目前国采中选产品 71 个(含续约)，生产制剂单位较同期提升超 10%，有力支撑了公司参与药品集中采购和规模化运营。

推进技术平台建设，充分挖掘公司独家产品、沉睡文号资源：持续推进多腔袋、微球等技术平台建设，推进高质量仿制药研发，2025 年启动 2 个独家产品的临床研究工作，复产 4 个品种，报告期内，“十四五”期间公司复产产品贡献收入超 5 亿元。

2.加快布局合成生物

加快推进合成生物能力建设和技术攻关：合成生物研究院建成 7 大技术平台，储备 20 余个在研项目，其中高温尼龙前体 1,4-丁二胺项目入选工信部第一批标志性产品，6 个项目开展中试验证。

合成生物优势技术赋能，促进神舟生物产能与效益双提升：对神舟生物的核心产品通过合成生物进行技术改造，实现成本持续下降、产量大幅提升，同时持续推进神舟生物车间改造，实现产能扩充，有效支撑了神舟生物经营利润大幅提升。

投资并购精准聚焦、蓄力迸发，促进合成生物快速发展：积极接洽相关赛道龙头及优质的企业；联合华润医药、华润资本与呼和浩特市政府出资平台共同设立华润双鹤首支主导的合成生物产业基金，丰富公司投资并购工具。

3.加快外延发展

坚持聚焦“细分赛道龙头、创新药/技术、生物制造”三个方向，2025 年完成对河南中帅 53.28% 股权的收购，成功进入精麻产品领域，拓展了儿童 ADHD(注意缺陷多动障碍)领域，获得一类精神药品资质；完成 5 个产品引进，覆盖肿瘤、儿童神经/精神、降糖、眼科等重点领域，其中获得国产 1 类创新药雷尼基奥仑赛注射液(恒凯莱)的全国独家代理权，丰富 CAR-T 产品。

持续提升外延发展能力，动态完善 7 个股权项目库，“无研究不投资”累计研究分析标的企业百余家、各类产品 50 余个；实施“长征计划”四期，形成了“四个重塑+辅导员机制”的投后管理模式，促进被投资企业业绩稳步增长。

4.深化卓越运营管理

持续强化仿制药“研产销”综合能力，继续提升集采产品研发效率加快拿到集采入场券，强化市场准入能力确保更多产品在集采中选，第 11 批国家集采和 1-8 批集采接续工作均取得良好成绩。

积极推进营销模式转型，在夯实处方药专业化推广的基础上，探索商销、零售和电商等多模式整合营销。一是持续深化专业化外包推广服务模式，扎实学术体系、强化终端掌控及区域发展、注重学术驱动与服务商协同发展，报告期内速必一、吉时达、邦莱等新产品持续增长；二是建立系统化县乡商销模式，充分利用商业公司销售网络，挖掘集采产品红利、发挥渠道功能，实现集采产品销售提升；三是建立以消费者为导向的零售和电商模式，充分利用并购华润紫竹带来的 OTC 资源和品牌优势，加快公司 OTC 平台建设，加快毓婷品牌横向拓展，以 VEC 颗粒打造毓美丽品牌。

进一步提升卓越运营管控能力，强化生产资源配置及产业化升级，山东济南新建固体制剂车间和江苏淮安腹透生产基地一期建设项目已经正式投产；安徽双鹤健康产业园搬迁一期项目正式动工，正在进行桩基施工；湖南邵阳等生产基地充分利用设备更新政策、提速产业焕新，通过物料集中采购、精益管理、原料制剂一体化和重点原料工艺优化，多措并举节降成本，践行“低成本、大规模”战略。

聚焦关键业务领域数字化与业务深度融合，在数字供应链、智能制造、数字化营销等方面加快数字化模式创新，同时积极探索 AI 应用场景。2025 年公司关键业务环节数字化覆盖率已达 86%，提升了总部对业务的共享服务能力，有效支撑了公司从产业数字化向数字产业化发展转型，助力公司卓越运营和模式转型创新。

2、 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用