

华润双鹤药业股份有限公司

2026 年半年度业绩说明会会议纪要

一、会议召开时间

2026 年 8 月 28 日(星期五)下午 15:00-16:00

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

独立董事余顺坤先生

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

问题 1：公司前期引进的新冠候选药目前已经转为猫传腹的兽药适应症，未来有望惠及很多宠物猫的治疗，目前管线推进进展如何？

答：感谢您对公司的关注！目前，公司猫传腹兽药产品已获得临床试验备案批件并开展 I 期临床试验。公司将按研发规范稳步推进项目，后续重大进展将依监管要求及时履行信息披露义务。

问题 2：公司的半年报中提到积极推动润创创新药管线对外 BD，目前是否有在洽谈的项目？

答：感谢您对公司的关注！公司坚持“仿制哺育创新、创新驱动未来”，构建涵盖小分子创新、小核酸药物技术赛道的创新药管线，公司创新药管线稳步丰富，共布局 15 个产品管线，7 个药品获得 1 类中国 IND(新药临床试验申请)批件，其中 1 个产品完成 I 期临床试验并处于 II 期临床试验阶段，1 个产品完成 I 期临床，另有 5 个产品开展 I 期临床。2026 年新增 1 个产品完成 III 期临床并申报上市，1 个产品获批中国 IND 并筹备美国申报，2 个产品进入 I 期临床研究，1 个兽药产品获得临床试验备案批件并开展 I 期临床试验。全面推进创新药 LicenseOut，积极开展外部合作，若后续有达到信息披露标准的重大合作事项，公司将严格按照监管要求，及时履行公告义务。请投资者以公司公告为准，注意投资风险。

问题 3：董事长您好，半年报显示公司营收与利润连续出现下滑，且输液与慢病两大基本盘业务同步萎缩。管理层认为这主要是集采常态化下的行业共性阵痛，还是反映出公司在慢病渠道治理和输液终端应对上存在策略失误？当核心产品“0 号”在省采中量价齐跌时，公司明确的慢病“压舱石”替代方案是什么？

答：感谢您对公司的关注！

(1)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。

(2)针对慢病业务下滑，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 4：公司近期频繁进行外延扩张，包括收购新百药业以及拟重大资产重组介入利尔化学。请问管理层如何看待当前“左手倒右手”的资产腾挪与整合困境？在过往商誉减值暴雷的背景下，如何确保这些新并购资产能够真正赋能主业，而不是让公司沦为集团内部的“资产蓄水池”？

答：感谢您对公司的关注！公司收购新百药业，旨在补齐骨科、女性健康等专科管线；拟收购利尔化学控股权，核心是获取合成生物产业化落地平台，实现技术与产能双向赋能，打造合成生物标杆龙头企业。

公司具备成熟的并购整合与投后运营管理经验，将持续强化投后整合管控，推动产业协同落地，压实经营考核，充分释放上市公司与标的资产的业务协同价值。针对并购项目的潜在风险也制定了积极可行的应对措施，可有效应对各类变化风险。

问题 5:独立董事您好，在仿制药面临残酷价格战、创新转型成为行业主流的当下，公司研发费用率却降至 4.5%左右的低位，且连续

两年大幅收缩。您们如何评估这种“收缩防线”的做法？这是否意味着公司已实质性放弃了进取型创新战略，预示着中长期增长动能出现了实质性断层？

答：感谢您对公司的关注！创新驱动是公司十五五阶段核心战略。公司将坚持长期创新投入的决心与导向不变，并持续坚定落地。当前研发投入规模并未下降，且创新投入占比不断提高。报告期内累计研发投入 3.5 亿元，投入强度达 6.2%，其中战新研发投入占比提升至 31%，不存在收缩创新投入的情况。公司将持续优化整体创新管线布局，将研发资源进一步向核心赛道、重点创新项目、前瞻性技术攻关倾斜，优化非核心、低效投入板块，进一步夯实公司长期创新竞争力，为公司高质量、可持续发展提供核心动能，保障公司十五五创新战略稳步落地。

问题 6：公司旗下双鹤利民近期再次因“pH 值与可见异物”等基础理化指标登上药监局黑榜并被立案。在合规监管如此严苛的今天，这种基础质控问题的反复出现，是否暴露出公司质量合规体系存在系统性的疲软？您们认为这种合规风险对公司未来的集采中标资格和医院端信誉的杀伤力有多大？

答：感谢您对公司的关注！该事件经专项核查，涉事产品批次未流入市场，本次为特定批次产品指标异常，经排查，公司同品种其余批次自检复核均符合质量标准。该事件不代表集团质量体系系统性失效，但客观对公司品牌信誉带来负面影响。公司启动了专项工作组驻场督导，深挖根因落实整改，落实质量问责。

问题 7：作为华润集团旗下的标杆央企子公司，公司近期在环境合规上出现了违反挥发性有机物治理的罚单。在国资考核全面对接 ESG 指标的背景下，您们如何看待这种“高门第、低合规”的错位？这类瑕疵是否会实质性影响公司的资本市场估值逻辑或再融资能力？

答：感谢您对公司的关注！挥发性有机物相关罚单是历史事项，近期公司没有收到任何环境类行政处罚。作为华润集团旗下央企，集团 ESG 和环保标准要求很高，但历史上确实出现过制度到一线执行落地的落差。事件发生后我们开展 VOCs 专项治理，完成整改落地，各项措施实施到位，始终保持着合规运行的底线。

有关国资 ESG 考核是综合性评价，资本市场与再融资，核心看的是是否属于重大违法、是否闭环、会不会反复发生。该历史处罚不属于重大环境违法，也已整改到位，不会对我们的估值逻辑、再融资形成实质性障碍。后续我们会持续夯实现场管控，持续守牢合规底线。

问题 8：董秘您好，公司目前动态市盈率仅约 9.25 倍，处于历史较低分位。请问公司 IR 团队如何看待当前市场对公司“传统仿制药企”的刻板印象？下半年是否有计划通过专项路演或机构调研，向市场更清晰地传递公司在合成生物新赛道（如辅酶 Q10）及专科创新药（如雷尼基奥仑赛注射液）上的商业化转化进度？

答：感谢您对公司的关注！当前公司估值处于历史较低区间，一定程度体现市场对传统仿制药企的固有认知。“十四五”初期公司全面启动创新转型，确立“仿制哺育创新，创新驱动未来”理念。2026 年上半年，创新药业务收入近 2000 万元，同比增长 63%；布局 15 条

创新药管线，其中 1 个进入 II 期临床，1 个完成 I 期临床，5 个正在开展 I 期临床。

公司 IR 团队高度重视价值传递工作，下半年将持续通过专项路演、机构调研、投资者交流会等多种形式，主动向资本市场讲好公司战略叙事。针对合成生物、专科创新药等重点方向，将结合项目实际进展，客观传递辅酶 Q10 业务运营、雷尼基奥仑赛注射液(恒凯莱)等产品商业化转化推进情况，帮助市场更加全面理解公司业务布局与成长潜力。目前 CAR-T 产品雷尼基奥仑赛注射液(恒凯莱)累计签约超百例，已实现商业化回输。

问题 9: CFO 您好,半年报显示公司财务费用同比暴增 4746.85% 至 2033.41 万元,主要系汇兑损失增加及利息收入减少所致。请问目前公司的外汇风险敞口管理情况如何?在汇率双向波动的常态下,公司是否有具体的套期保值或对冲机制来防范后续汇率波动持续侵蚀利润的风险?

答:感谢您对公司的关注!本期财务费用同比变动,系受汇率波动带来汇兑损失、利率下行及资金存量下降导致利息收入减少。面对汇率市场波动,公司高度重视外汇风险敞口管理,动态监控外币敞口,优化外币收付结算安排,通过外币资产负债匹配实现部分自然对冲,同时研判汇率变化调整收付汇节奏,积极推动结算币种向人民币转换以缓释汇兑风险。受市场环境影响,即便运用对冲工具也难以完全消除汇率波动影响,汇兑损益仍会存在阶段性波动。公司将持续完善外汇管控体系,后续视汇率走势,不排除运用套期保值等衍生品工具进

一步管控风险，相关情况请以公司公告为准。

问题 10：截至报告期末，公司应收账款高达 25.47 亿元，同比增长 25.27%，远超营收增速，且经营性净现金流同比下降 8.18%。请问应收账款规模大幅上升主要是哪些下游客户账期拉长所致？在集采回款周期拉长的背景下，公司如何评估潜在的坏账计提压力？

答：感谢您对公司的关注！本期公司应收账款增幅高于营收，主要受下游医药商业客户受医院集采结算周期拉长影响，公司无个别客户大幅拉长账期情况，应收绝大部分为 1 年以内，账龄结构整体较好。面对集采带来的回款压力，公司严格执行客户信用分级管理，动态跟踪客户经营及回款情况；当前坏账计提充分，整体坏账风险可控，公司也将持续加大应收催收，改善经营性现金流。

问题 11：公司账面商誉已达 10.77 亿元，同比增幅达 22.6%，主要源于精麻及女性健康领域的并购。请问目前这些被收购标的的实际业绩表现如何？若未来业绩不及预期，公司有何具体的商誉减值压力测试及应对预案？

答：感谢您对公司的关注！公司账面商誉同比有所增长，主要源于精麻领域。近年来公司收购标的，如中帅医药、华润紫竹等均保持稳健发展，收入、利润实现良性增长，整体业绩表现符合公司投后经营预期。公司每年会按照会计准则要求开展商誉减值测试，审慎评估资产组可收回金额。同时公司持续做好投后经营管理与业务协同，积极应对相关风险。如若未来相关标的业绩不及预期，公司将及时开展减值评估，足额计提商誉减值准备。

问题 12：公司并购利尔化学推动合成生物战略可以理解，溢价收购获取控制权也可以理解，但是公司没有对原控股股东签订业绩对赌协议就无法理解了，未来利尔化学经营如果遇到困难，将会造成巨大的商誉损失，对公司现金流产生巨大冲击，请董事长帮助解惑。

答：感谢您对公司的关注！本次收购因交易溢价会形成客观商誉，商誉是否发生减值，核心取决于利尔化学内生增长及投后整合的落地成效。公司具备丰富成熟的并购整合及投后运营经验，可有效应对各类经营环境变化、防控商誉减值风险。后续将围绕稳健经营与产业协同落地，落实三项核心管控举措，从源头把控风险。一是持续赋能利尔化学主业发展，稳固其经营基本盘，夯实盈利基础，从根源降低商誉减值风险。二是深化双方双向产业协同，加速产品、渠道等各类资源落地转化，充分释放并购协同价值。三是建立常态化财务风险监控体系，客观评估监控商誉减值风险。

问题 13：公司并购利尔化学的财务融资，是否有渠道获得比发债 1.65%更低的融资，比如向股东借款

答：感谢您对公司的关注！公司坚持多元化融资策略，持续跟踪各类融资渠道成本，统筹比较银行贷款、债券、股东支持等各类工具，在合规前提下择优选择综合成本最优、匹配项目及经营周期的融资方案，平衡融资成本、融资稳定性与合规风险，保障公司资金安全。具体融资安排，请以公司后续公告为准。

问题 14：我持有华润双鹤近 5 年时间了，股价一路走低，但我依然相信公司的价值成长路线，建议公司多增加对机构投资者的路演

和宣传，吸引更多的险资机构、公募基金和私募基金持有双鹤，谢谢

答：感谢您长期持有公司股票并提出宝贵建议。公司高度重视投资者关系管理工作，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传递公司经营战略、业务进展与长期发展逻辑。

后续公司将继续丰富投资者沟通渠道，积极做好价值传递工作，让资本市场更好理解公司的发展路径。同时也提醒各位投资者，二级市场股价受宏观环境、行业政策、市场情绪等多重因素共同影响，存在波动风险。

问题 15：公司的估值已经是历史低位，强烈建议公司能维护投资者利益，研究并启动回购事项。

答：感谢您对公司的关注！公司将结合财务状况、发展战略等综合因素，积极研究运用股份回购、大股东增持、股权激励等市值管理工具，促进公司整体市值实现持续、健康提升。

问题 16：公司去年收购的中帅，获得盐酸右哌甲酯缓释胶囊，预期是十亿级别的品种，而且今年进去了国家医保，半年报中提到销量才 2000 多万，远远不及预期，公司接下来有什么应对措施？

答：感谢您对公司的关注！“十亿级”是基于 ADHD 赛道做出的中长期市场空间判断，并非短期业绩承诺。该产品为一类精神管制药品，受特殊监管约束，2026 年才执行医保政策，各地物价、医院采购落地存在时间差，叠加国内 ADHD 规范诊疗仍需培育，当前收入属于导入期阶段性结果。

针对现状，公司将多措并举推进上量：一是加快各地医保衔接与医疗机构准入，完善精麻药品供应链，提升院内药品可及性；二是围绕儿科、精神科开展学术教育，输出循证证据，提升医生对产品认知，推动规范处方；三是优化商业化团队，合规统筹院内及院外零售渠道，强化重点区域推广；四是做好生产端保障，在监管要求下保障稳定供货。

该品种放量需要培育周期，公司会动态优化销售策略。产品销售受政策、临床接受度等因素影响存在不确定性。

问题 17：半年报中提到，公司代理了一些粉液双室袋产品，具体是什么公司得什么产品，能否详细说明一下。

答：感谢您对公司的关注！公司引进粉液双室袋，是完善输液产品梯队的重要举措。公司依托现有输液全国营销网络与医院准入能力推进该产品落地上量，可丰富输液业务产品矩阵，进一步提升输液板块综合竞争力。

华润双鹤药业股份有限公司

2026 年 9 月 1 日