

上海长征富民金山制药有限公司 项目介绍

一、公司概况

上海长征富民金山制药有限公司（以下简称“长征富民金山”或“公司”）是华润双鹤药业股份有限公司旗下的大容量注射剂及肾科相关输液、特殊医学用途制剂企业，注册地位于上海市。公司前身可追溯至1937年创立的上海怡和制药厂，系国内首家专业输液生产企业，2011年由华润双鹤收购纳入体系。公司在上海金山与崇明设有两个生产基地：崇明基地大输液产能约6000万瓶/年，金山基地肾科塑袋产能约500万袋/年。作为华润双鹤在华东的核心输液与肾科平台，公司兼具历史底蕴与专科特色，是国内输液行业历史最悠久的传承主体之一。上海作为医疗资源高地，为公司的临床合作与产品升级提供了优越环境。

二、核心科学与技术（或核心业务）

公司的核心业务涵盖大容量注射剂（含基础输液与治疗性输液）以及肾科相关输液、特殊医学用途制剂的研发、生产与销售。其技术能力集中在无菌制剂生产、肾科专用输液（如腹膜透析液）的配方与 packaging，以及特殊医学用途配方食品的合规开发上。肾科输液是区别于普通输液的专科方向，对电解质平衡、无菌与内毒素控制要求极高，技术门槛高于普通基础输液，构成公司的差异化业务。腹膜透析液的配方设计需模拟人体细胞外液电解质组成，并控制葡萄糖降解产物（GDP）与内毒素水平。特殊医学用途配方食品需遵循严格的注册与营养标准。

三、主要产品与管线

公开资料显示，公司产品包括12大类、100余种规格的大容量注射剂，以及肾科相关输液。在肾科方向，公司的关键进展包括：2024年低钙腹膜透析液（乳酸盐）获注册证并通过一致性评价；2025年9月腹膜透析液（乳酸盐）新增5000ml规格获批；2025年12月低钙/普通腹膜透析液（碳酸氢盐）获注册证；2025年8月通过技术转让方式从山东威高引入氨基酸（15）腹膜透析液。在经营数据上，腹膜透析液2024年销售收入约3.17亿元，国内市场份额方面，公开信息提及“上海长富”约14%（而百特Baxter约62%），反映其为国产腹膜透析液的重要参与者。多配方、多规格的产品矩阵是其肾科竞争力的体现。肾科输液相对普通输液具有更高附加值。

四、适应症与疾病背景（如适用）

腹膜透析液用于终末期肾病（尿毒症）患者的腹膜透析治疗，是肾脏替代治疗（透析）的两大主要方式之一（另一为血液透析）。终末期肾病患者需长期、居家进行腹膜透析，对腹膜透析液的供应稳定性与质量安全要求极高。中国慢性肾脏病患病率高，透析患者数量持续增长，腹膜透析因可居家操作、对残余肾功能保护较好，在基层与特定人群中需求上升。公司的肾科输液布局正契合这一未被充分满足的临床需求。腹膜透析的居家属性也使其在医疗资源紧张时具备独特价值。糖尿病肾病等并发症的增多，进一步推高了终末期肾病人群规模。

五、竞争格局

在腹膜透析液领域，百特（Baxter）长期占据全球与中国市场主导地位（公开份额约62%），国产企业包括上海长富（公开份额约14%）、山东威高、华仁药业等正加速替代。长征富民金山通过低钙/碳酸氢盐腹膜透析液、5000ml大规格、氨基酸腹透液（技术受让自威高）等产品组合，强化国产供给能力。在普通大输液领域，则面临科伦、石四药、华润双鹤体系内其他基地的竞争。公司的差异化在于“肾科专科输液”这一高壁垒细分赛道。国产替代进程受医保、集采与临床习惯多重影响，进度不一。上海长富作为公司关联/同体系品牌，在国产腹透液中占据重要位置。随着国产化政策推进，公司有望提升份额。

六、团队与平台

公司作为华润双鹤全资子公司（2011年收购，前身为1937年上海怡和制药厂），共享集团质量与渠道资源。其金山与崇明双基地支撑大输液与肾科输液产能（崇明约6000万瓶/年、金山肾科塑袋约500万袋/年），员工与生产团队以无菌制剂专业人员为主。公司在腹膜透析液上的注册与工艺积累（多个规格与配方获证），构成其专科平台能力，并通过技术受让（威高氨基酸腹透液）持续扩充产品线。历史悠久的输液基因与专科化转型，是其平台演进的主线。上海的产业与人才环境，支撑了其质量与注册能力。

七、融资与资本

长征富民金山为华润双鹤全资子公司（2011年并购原上海长征制药等相关资产形成），公开渠道未见独立的外部融资记录。其资本来自并购对价与股东投入。公司作为成熟生产主体，非上市，未见独立IPO计划。其经营投入主要体现在肾科输液产线建设与新规格/新配方注册上，腹膜透析液2024年销售收入约3.17亿元（以企业披露为准）。肾科输液相对普通输液具备更高的附加值，是其盈利结构中的亮点。持续的注册投入（多配方获证）是其维持竞争力的必要开支。

八、发展展望

长征富民金山的发展主线是“巩固大输液基本盘+做强肾科专科输液”。在腹膜透析液国产替代加速、透析患者基数扩大的背景下，公司通过多配方（乳酸盐/碳酸氢盐、低钙/普通）、多规格（含5000ml）及氨基酸腹透液（受让）完善产品矩阵，有望提升国产份额。后续可关注其肾科输液在集采/医院准入中的表现、产能利用率，以及与华润双鹤体系内其他输液基地的协同。对资料库而言，该项目是观察“老牌输液企业向肾科专科升级”的样本，其转型路径对同类企业具有借鉴意义。若能在腹透液国产化浪潮中扩大份额，肾科业务有望成为公司增长主线。

从肾病透析产业看，中国终末期肾病患者人数居全球前列且持续增长，透析治疗渗透率仍低于部分发达国家，存在明确的未满足需求。透析方式分为血液透析与腹膜透析，后者因可居家操作、对残余肾功能保护较好，在分级诊疗与基层医疗场景中具有独特价值，但也对腹透液的稳定供应与质量安全提出高要求。长期以来百特（Baxter）在腹透液市场占据主导，国产替代空间可观，政策亦鼓励透析耗材国产化以保障供应安全。长征富民金山的肾科布局（多配方、多规格腹透液及受让氨基酸腹透液）正契合这一国产替代窗口。后续其能否在集采与医院准入中扩大份额，取决于产能、质量与渠道的综合表现。对资料库而言，它是观察“老牌输液企业专科化转型”的代表样本。

进一步看，透析产业的国产化不仅是商业机会，也具有公共卫生安全含义。透析患者依赖长期、连续的耗材供应，一旦进口供应链出现波动，将直接影响患者治疗连续性，因此政策层面一贯鼓励关键透析耗材的自主可控。腹膜透析液作为其中一环，国产替代兼具经济性与战略必要性。长征富民金山依托历史积淀与华润双鹤渠道，在腹透液多配方、多规格上持续布局，并借技术受让快速补强氨基酸腹透液，体现出务实的产品策略。其面临的挑战在于：腹透液使用黏性强、医生与患者习惯形成后转换成本高，国产新进入者需以质量稳定与配套服务逐步建立信任。对资料库而言，该公司的肾科转型成效，可作为判断“传统输液企业能否在高壁垒专科赛道成功突围”的标志性案例，其份额变化亦折射出国产替代的整体进程。

从企业传承与品牌资产角度，前身为1937年上海怡和制药厂的长征富民金山，承载着中国输液工业的早期记忆，这种历史积淀在质量控制文化、工艺经验与人才梯队上具有难以复制的价值。在医药行业，百年老厂所积累的无形资产，往往体现在对无菌制剂“细节决定安全”的深刻理解上。公司在被华润双鹤收购后，既保留了专科化探索的主动性，又获得了集团渠道与资源的加持，形成了“历史底蕴+央企平台”的复合优势。对资料库而言，这一案例提示：评估老牌药企时，除显性财务与品种指标，其工艺文化与质量传统同样是决定长期竞争力的隐性变量。

从商业模式升级角度看，腹膜透析相较血液透析的突出优势在于“居家化”——患者经培训后可在家中自行操作，减少频繁往返医院，对医疗资源与交通不便地区尤为友好，也更符合“以患者为中心”的慢病管

理理念。正因如此，政策层面一直鼓励腹透作为血透的重要补充，部分地区将其纳入分级诊疗与基层慢病管理范畴。长征富民金山的肾科布局若能契合这一政策导向，便不只是商业机会，也契合公共卫生目标。当然，腹透的推广高度依赖患者教育与医护随访体系，国产企业需在产品销售之外提供培训、随访等配套服务，这对传统的“生产—销售”型企业提出了能力升级要求，也是其从产品供应商迈向解决方案提供者的关键一步。

长远来看，长征富民金山的肾科转型若能借国产替代之势稳步扩大腹透液份额，将有望重塑其增长曲线，使其从以基础输液为主的成熟企业，升级为在专科透析领域具备差异化竞争力的平台型公司。

信息来源：

1. 华润双鹤药业股份有限公司（600062）公开年报与披露
2. 天眼查"上海长征富民金山制药有限公司"工商信息（前身、收购、地址、基地）
3. 公开报道（崇明/金山基地产能、腹膜透析液注册与销售数据、市场份额）
4. 国家药品监督管理局公开信息（低钙/碳酸氢盐腹膜透析液等注册证）
5. 腹膜透析/终末期肾病领域公开研报与市场信息