

证券代码：002437

证券简称：誉衡药业

哈尔滨誉衡药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2015-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观
参与单位名称及人员姓名	银河证券：焦德智、张金洋、全铭；广发基金：郑超群；华夏基金：王泽实；立明投资：刘川；鼎天投资：刘岚；利和兴源：刘涛；中港融鑫：陈智、李泉立；新华汇嘉：戴泽龙；国都证券：赵玥；和盈资管：耿占京；恒复投资：王霄音；中英益利：程星烨；溪牛投资：周婷。
时间	2015年8月27日下午14:00-15:30
地点	公司28号楼一层会议室
上市公司接待人员姓名	总经理杨红冰，副总经理赵艳萍，副总经理、董秘国磊峰，财务总监刁秀强，证券事务代表刘月寅。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、副总经理、董秘国磊峰以半年报为基础，简单介绍公司半年度财务指标、开展的重点工作。</p> <p>二、财务总监刁秀强解读财务数据：</p> <p>（一）公告的净利润涵盖了普德药业2月份以后的利润，扣除普德药业并表因素影响，净利润增幅在30%以上；剔除融资成本等因素之后，业务增长幅度在40%-50%。</p> <p>（二）公司净利润率处于行业较高水平，约27%。</p> <p>（三）公司产品磷酸肌酸钠、安脑丸/片、锌钙特都保持了高速增长，鹿瓜多肽和抗生素等原有产品基本处于行业平均水平。</p> <p>三、问答环节：</p> <p>问：磷酸肌酸钠高速增长的原因？如果竞争厂家恢复生产，增速是否会受到影响？</p> <p>答：1、磷酸肌酸钠有很大的空白市场。公司收购华拓和万川后，对磷酸肌酸钠的产业链和业务模式进行了调整：由两支队伍分别负责唯嘉能和莱博通，这两个团队在空白市场上做的很细，细化到了地区、医院，提升了销量。从目前看，上海</p>

华拓用 2 年的时间基本能完成之前承诺的 3 年的业绩。

2、公司磷酸肌酸钠的产品质量和标准有保证，此外，公司在控制原料药层面具备一定能力，因此，公司对未来磷酸肌酸钠的增速是有信心的。

问：锌钙特高增长的原因？能否预计下半年的销售增长？

答：一方面，我们抢占了部分竞争对手的市场；另一方面，我们在市场分析和与代理商的合作、管理方面做的不错。

前段时间，锌钙特荣获了“最具魅力的儿科产品”称号，也使我们对这个产品更有信心，日后，我们会把它当成品牌产品去推广，从人力、物力等层面进行品牌营销。

问：能否简单介绍下公司的销售优势？

答：公司总部层面有一个营销管理中心，但销售是由 6 个队伍在负责，每个队伍有独立的管理体系和核心产品。公司采取的是代理制模式，执行力强一些，业务管理的更透更细，比如产品的流向、医院的覆盖、各个医院的增长，每个月都会有反馈和评估。此外，公司的机制可能更有利于激发团队的士气。销售团队本身也很优秀，他们对产品有明确的定位和市场推广策略。

问：从上半年看，医院行业的整体增速趋缓，预计未来会延续这种局面，公司怎么应对？

答：医药行业确实面临较大的压力。我们之前的产品更多是在二甲、三甲医院，日后会做业务的继续下沉，比如县级医院甚至乡镇医疗机构的细分市场领域拓展。

问：公司明后年的增速会在怎样的水平？

答：大的格局上判断，不利因素虽然较多，但不会有太大变化。明年增长的趋势会延续，后年要有新的增长点作为支撑。

问：公司销售团队有多少人？

答：收购普德前，有 200 多人，普德纳入后，现在有 300 多人。

问：创新药的周期较长，短期不会贡献利润，公司是如何考虑的？是自己做、合作还是收购？

答：公司涉入生物药的时间较晚，要实现从传统制药领域向生物药领域的转型，合作是实现超越的方式之一。今年，公司与药明康德签订了一些协议，希望借助药明康德的研发力量提升公司在生物药领域的能力。

今年，公司聘任吕强博士担任公司副总经理，负责研发方向，吕博士在诺华、药明康德、扬子江工作过，有丰富的生物制药经验，为公司与药明康德的合作创造了条件，也为公司日后与国外生物医药公司的合作创造了条件。

公司会考虑并购的方式，但要看机遇。

问：秦龙苦素为什么一直没有进展？氯吡格雷的销售目标？

答：秦龙苦素已经做完了临床，但当时的临床试验标准与现有的标准存在差距，所以，公司还没有申报。前段时间，CFDA 下发了通知，要求对产品的临床试验进行自查。根据通知的要求，我们需要对这个产品进行再补充和完善。

氯吡格雷上半年的增长不错，目标是达到市场总份额的 10%-15%。

问：公司此前的收购节奏很快，下一阶段会不会慢下来？

答：应该不会按原有逻辑再往下做，日后，在制药领域会更关注有明确治疗价值、且有较高增长的产品。

并购后的整合很重要，我们会脚踏实地的把现有业务做好，确保在当前经济和行业形势下、内生式业务保持稳定增长。

问：公司今年投资了医院和金融服务领域，是基于怎样的考虑？

答：公司此前的外延式并购是为了改变原有产品单一、规模较小的状况，截至当前，公司产品种类有所丰富，治疗领域有所扩大，很大程度上分散了风险。但医药行业的变化很大，政策层面的挑战和利空因素较多。所以，我们谋求转型，当然是在以制药为基础之上的转型。

1、医疗服务与药品结合的比较紧密，公司涉足医疗领域，尚处于学习、探索阶段。近期，我们投资了射阳振阳医院，我们看好它在县域经济的竞争环境。但我们会

	<p>谨慎投资，注意投入-产出比和投资回报率。我们也在寻找其他好的标的，希望未来 2-3 年能有更大发展，但要看机遇，要稳扎稳打的发展。</p> <p>2、公司沉浸于医药行业十几年，了解医药行业各环节的特点，希望以金融服务的方式推动行业内部的金融整合和发展，做医药行业的“蚂蚁金服”：我们的着眼点是供应链上的上下游，可延伸到下游的医院和上游的原料商。目前的设想是搭建全牌照的金服公司，涵盖 P2P、基金、商业保理、融资租赁等业务。金服这个业务刚刚起步，其中的 P2P 平台预计下个月上线，现在这个阶段会专心做业务。待业务模型成熟后，再和广大投资者做更深入的交流。</p> <p>问：振阳医院的基本情况？如专科医院还是综合性医院？是否纳入医保范围等。</p> <p>答：振阳医院是家综合性医院，比当地的县医院规模稍大些，在医保范畴内。这家医院成立了十几年的时间，上半年完成了新医院的建设和搬迁，有良好的业务基础和相对稳定的患者群。</p> <p>问：综合性医院的盈利水平不高，公司如何看待这个问题？如何提高其利润水平？另外，医院属于重资产投入，资金需求量会很大，公司如何考虑后续的医疗投资？</p> <p>答：整体看，医院的毛利低于药品，但会比较持久。医院利润的高低不能一概而论，首先要看前期投入，如果投入很大，后续会很吃力；其次要看区位和竞争环境。公司投资振阳医院的成本偏低，虽然是个新医院，但在当地有相对稳定的患者，做到了几百万的现金流，未来实现盈利的问题不大。公司日后投资医院，也会参考这个标准，即投入-产出比和投资回报率。</p>
附件清单（如有）	见附件：《誉衡药业中期投资者交流会》现场 PPT 资料
日期	2015 年 8 月 27 日

誉衡药业 中期投资者交流会

北京
2015.8.27



More splendid
because of you

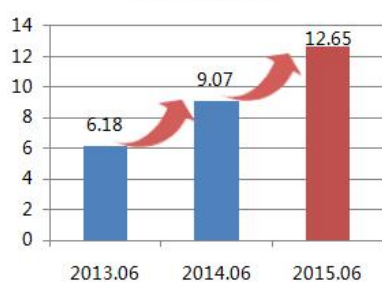


汇聚精英·爆发能量·创造价值

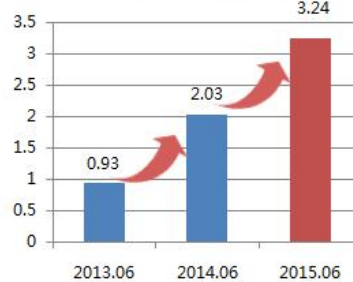
财务简介



营业收入 (亿元)



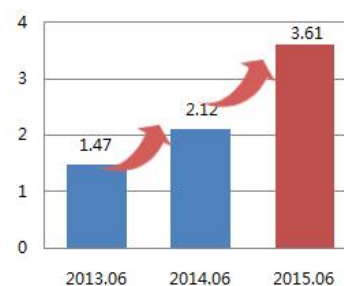
归属股东净利润 (亿元)



每股收益 (元/股)



经营现金流量净额 (亿元)



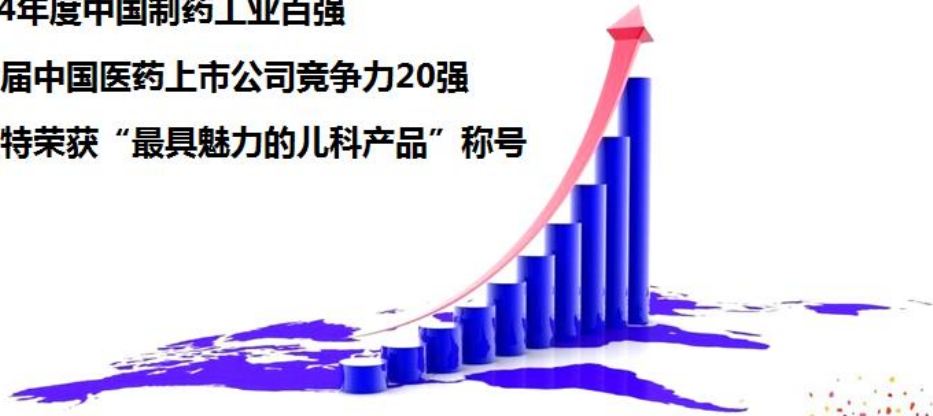
汇聚精英·爆发能量·创造价值



主要成绩



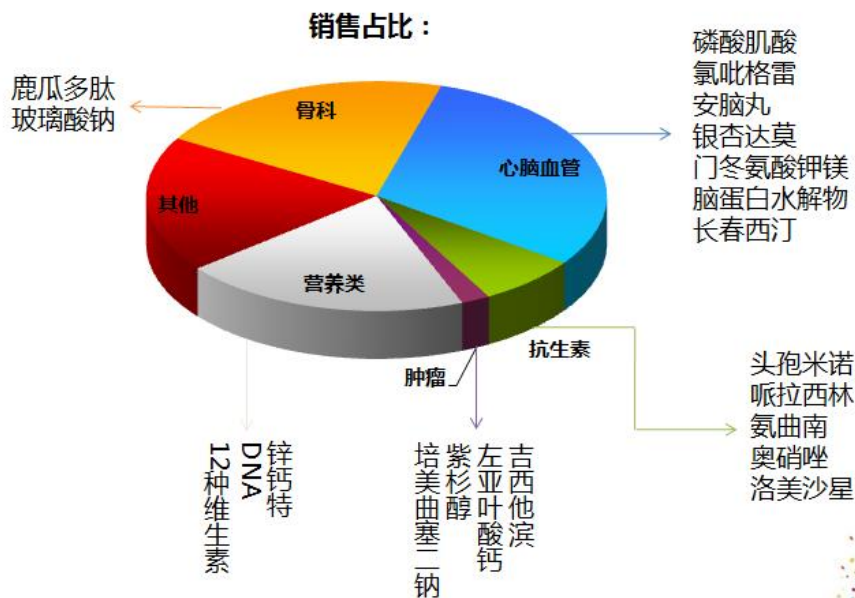
- ✓ 入选深证成指
- ✓ 2014年度中国制药工业百强
- ✓ 第七届中国医药上市公司竞争力20强
- ✓ 锌钙特荣获“最具魅力的儿科产品”称号



汇聚精英·爆发能量·创造价值



产品布局



汇聚精英·爆发能量·创造价值



创新+转型

传统制药领域



- 代理、引进
 - ✓ 黄芪多糖
 - ✓ 鲁比前列酮
- 并购、整合
 - ✓ 完成普德药业收购
 - ✓ 启动多瑞药业收购
 - ✓ 推进前并购企业的整合



创新型生物药领域

- 与药明康德联盟合作



涉足医疗服务领域

- 射阳振阳医院

誉衡金服

探索供应链互联网金融领域

互联网金融

基金

小额贷款

商业保理

.....

汇聚精英·爆发能量·创造价值



战略布局



三模块并行的大健康产业集团公司

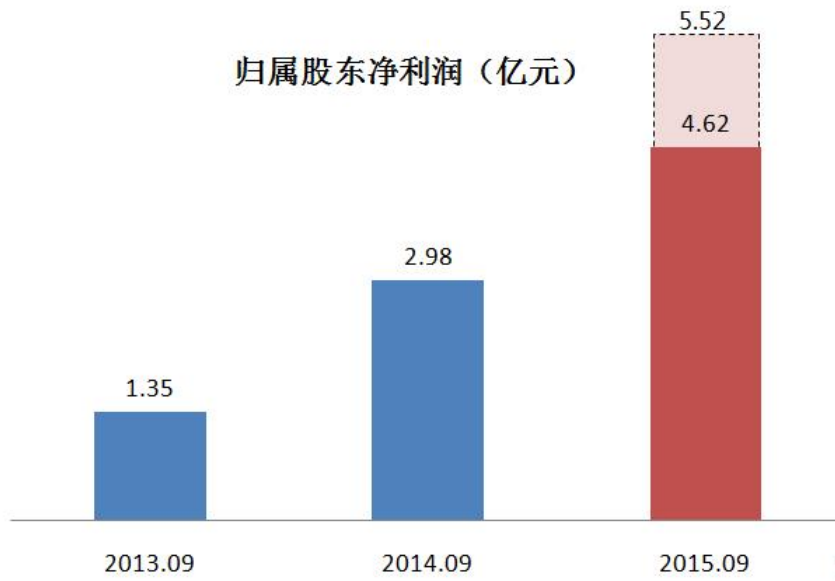
汇聚精英·爆发能量·创造价值



业绩预测



归属股东净利润（亿元）



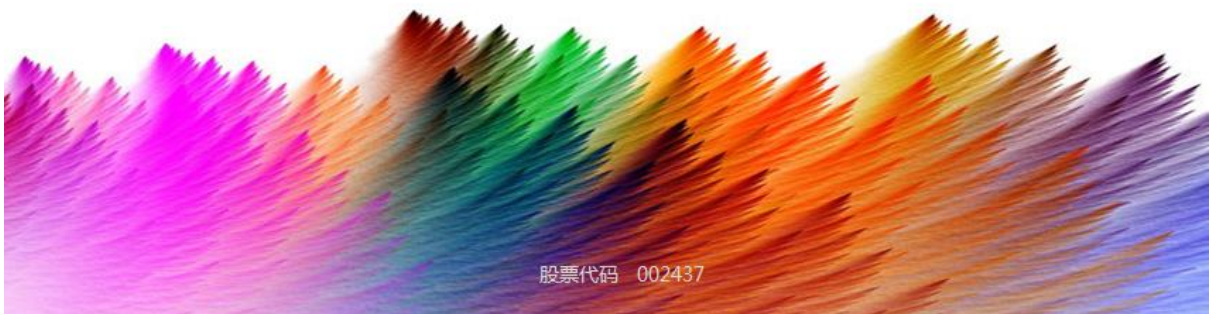
2015年1-9月：预测增长55%~85%



汇聚精英·爆发能量·创造价值



汇聚精英、爆发能量、创造价值



股票代码 002437