

## 广东众生药业股份有限公司投资者关系活动记录表

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 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	1、 大成基金管理有限公司 阳来军 2、 长城基金管理有限公司 徐九龙 3、 深圳前海皇庭资本管理有限公司 钟兆繁 4、 深圳前海皇庭资本管理有限公司 陈加喜
时间	2015年12月17日 14:30~16:30
地点	广东众生药业股份有限公司会议室
上市公司接待人员	1、 董事长 张绍日 2、 董事、副总经理、董事会秘书 周雪莉 3、 证券事务代表 李素贤 4、 投资者关系专员 古玉莹
投资者关系活动主要内容介绍	1、 对于未来并购标的是如何考虑的？ 答：公司的并购主要基于公司的战略和业务布局，围绕主业在研发投入及产业链上进行整合。符合公司战略方向的企业、产品，都是公司并购的潜在标的。 2、 复方血栓通胶囊未来能否保持增长？ 答：复方血栓通胶囊的发展前景是乐观的，有信心能保持现有的增速。复方血栓通胶囊是原研独家品种，进入 2009 年版医保甲类目录，2012 年版国家基药目录，近二十年的临

床使用，疗效确切，有很好的市场基础，公司在既有市场的深耕细作之外，一直围绕该品种进行二次开发，延长其生命周期，目前复方血栓通胶囊作为中药大品种的二次开发工作主要有增加适应症、工艺改进、质量标准的提升、专利的申请等，复方血栓通胶囊已获得增加缺血性中风（脑梗死）血瘀兼气阴两虚证适应症的药物临床试验批件。

3、公司的销售模式是否以代理为主？

答：公司一直以来主要以自建队伍为主，近两年增加代理模式，自建队伍的优点是把控性强，稳扎稳打，而代理模式相对来说，覆盖速度快，符合“抢时间”的要求，两者各有优势，在目前的政策环境下，我们采取自建队伍为主，代理为辅助的模式，以达成“抢时间、广覆盖、结同盟、促增长”的目标。

4、公司与药明康德的合作模式是什么？

答：公司与药明康德形成战略伙伴关系，公司在药明康德的在研项目中，挑选合适的项目进行合作研发。双方的合作，并不是单纯的资金投入，而是双方共同组建项目决策委员会，每个合作项目都会外派专门的项目经理，参与项目研发当中，掌握项目的进展与情况的同时，学习国际专业公司的先进技术和经验，提升内部研发团队水平。

5、公司业绩增长来源于什么？

答：内生性增长方面，一是既有市场的深耕拓展，二是基药增量市场的机会把握，三是合作伙伴方面的代理推进，四是后续潜力品种的开拓进取。

外延性拓展方面，继续围绕战略，进行产业链的整合并购，开拓新的业绩增长源。

6、与杏树林的合作云学院是如何考虑？

答：与杏树林合作搭建“众生眼科云学院”，不仅能够通过平台加强企业与专家之间沟通的频次、效率和效果，让公

	<p>司产品和理念更加充分地传播，我们还希望以此能为专家提供学术交流和学习的平台，为患者提供持续、有效的治疗与康复服务，为大众提供全面的健康管理服务。</p> <p>7、公司通过技术受让获得的眼科产品是否已经上市销售？</p> <p>答：盐酸洛美沙星滴眼液、复方门冬维甘滴眼液、普拉洛芬滴眼液已取得药品补充申请批件，有利于丰富公司的眼科产品线，发挥公司眼科领域的资源优势及资源效用，公司按既定计划推动该产品上市并获得相应市场份额。</p> <p>8、公司有多少研发储备。</p> <p>答：公司历来注重科研创新，目前除了与四川大学和药明康德合作研发的几个一类新药项目外，还有 20 余项 3 类和 6 类产品处于不同的研究阶段。</p> <p>9、非公开发行股票事项的进展情况。</p> <p>答：我们正在积极推动相关工作，将向中国证监会提交申请材料。</p> <p>10、公司未来在眼科领域的布局情况？</p> <p>答：眼科领域是公司的核心领域，公司在眼科领域有夯实的市场基础、成熟的生产条件、具有优势的学术资源。公司基于现有产品的深耕与拓展，在产品研发和并购上除了关注眼科药品外，其他与眼科相关的产品和服务都会积极关注和引进。</p>
附件清单	无
日期	2015 年 12 月 17 日