

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、国泰君安证券股份有限公司 胡博新 2、国泰君安证券股份有限公司 于溯洋 3、南方基金管理有限公司 孙鲁闽 4、南方基金管理有限公司 孙昊阳
时间	2017年2月20日 14:00~15:00
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、副总经理、董事会秘书 周雪莉 2、证券部经理 李素贤
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司2016年业绩完成情况如何？ 答：公司预计2016年度归属于上市公司股东的净利润同比增长幅度为20%-40%，2016年业绩符合公司预期。 2、先强药业业绩承诺完成情况？ 答：目前先强药业的经营情况一切正常，符合公司预期，我们对其经营业绩达成很有信心。 3、复方血栓通胶囊市场是否有上升空间？ 答：公司复方血栓通胶囊一直保持着不俗的增长态势，

同时，公司积极拓展其业务领域，围绕该品种做了大量的深入研究和二次开发，从适应症的拓展、质量标准的提升、专利工艺的运用等方面打造复方血栓通系列产品，不断提高其质量和临床使用价值。作为复方血栓通系列制剂产品的原创者、标准的制定者、技术的引领者以及市场的主导者，我们已经对复方血栓通胶囊形成了中药品种保护、专利保护等的综合知识产权保护体系，确保其市场独占性。复方血栓通胶囊是公司的原研独家产品，公司复方血栓通胶囊质量标准已纳入 2015 年版药典，是目前药典收载口服固体制剂中采用指纹图谱质量控制技术控制产品质量的 9 个产品标准之一，也是复方血栓通系列产品中唯一拥有指纹图谱的品种，奠定了公司作为中药大品种复方血栓通胶囊系列产品的原研者，标准的制定者，技术的引领者以及市场的主导者的地位。基于这些复方血栓通胶囊在其产品生命周期中还处于成长期，具有很大的上升空间。

4、公司核心原材料三七价格波动对公司复方血栓通胶囊毛利影响有多大？

答：公司持续关注三七价格变化，会根据市场的变化进行战略库存。公司产品复方血栓通胶囊成本可控，未来的毛利率是有保证的。

5、公司复方血栓通胶囊的临床应用如何？

答：公司复方血栓通胶囊有两个适应症，分别为用于血瘀兼气阴两虚证的视网膜静脉阻塞，以及用于血瘀兼气阴两虚的稳定性劳累型心绞痛。目前针对增加缺血性中风（脑梗死）血瘀兼气阴两虚证适应症的临床试验已经获得批准，取得《药物临床试验批件》。针对糖网的临床申请也在进展之中。

6、公司对脑栓通胶囊的定位？

答：公司将脑栓通胶囊定位为公司业绩第二增长极，是公司销售过亿的品种之一，公司将大力投入对脑栓通胶囊的

培育，将其打造成中药大品种。技术提升方面，关注 GAP 基地原药材种植、质量标准提升、工艺改进及谱效学的研究；药物政策方面，脑栓通胶囊拥有国家医保目录乙类和进入广东、重庆的基药增补目录的资质，争取进入国家基药目录；市场营销方面，拓展新兴市场，并结合中药大品种联盟平台，为打造中药大品种设计路线，并与 Neurology（美国神经病学学会官方期刊）合作，以 Neurology 中文版为平台，构建以脑血管为主的神经领域医学平台。公司利用已有的优势资源，同时通过强化考核机制，加大资源配置，创新市场拓展思路，促进脑栓通胶囊成为公司第二个大品种产品。

7、众生丸品牌推广情况，有何创新营销方式？

答：公司以 30 年品牌产品众生丸为主导，通过线下公关事件配合线上活动推出的方式，策划了荧光跑、约照以及降火侠送药等活动，运用场景化植入、矩阵式传播及直播等新媒体宣传方式，增强公司与消费者的互动，打造公司的互联网线上形象。同时借助互联网平台，进行品牌产品的营销创新，探索创新的商业模式。公司积极与品牌连锁药店沟通，以达成品牌产品战略合作。

8、公司在研发创新方面的情况？

答：研发创新是众生药业发展的基石和战略方向。公司围绕“眼科、肿瘤、心脑血管、呼吸系统疾病、消化系统疾病、糖尿病及老年性退行性病变”等核心治疗领域，每年提取销售收入的 5%以上持续投入研发，建立并逐渐完善创新研发平台，不断开发具有自主知识产权的新产品，全面提高公司的核心竞争能力。通过长期创新活动实践，公司形成了“自主创新”和“产学研合作”相结合的创新研发模式。近几年公司持续加大研发投入力度，与专业 CRO 公司达成战略合作，为公司未来发展打下基础。目前公司已与药明康德签订了 10 个研发合作项目，并有 3 个创新药已经完成临床前研究，获得

国家食品药品监督管理总局临床研究注册申请受理，分别是治疗非酒精性脂肪肝炎（NASH）的一类创新药 ZSP1601 原料及片、治疗小细胞肺癌等恶性肿瘤的一类创新药 ZSP1602 原料及胶囊和治疗特发性肺纤维化及恶性肿瘤的一类创新药 ZSP1603 原料及胶囊。

9、公司“十三五”战略规划的战略意图和方向是什么？

答：进入公司“十三五”战略规划年度，我们已开始三个战略转型，一是从中成药制剂企业向综合型制药企业转变，未来的核心产品除了中成药制剂，还有中药饮片、原料药、化药、创新的生物药等；二是从营销驱动型发展模式向营销加研发创新双轮驱动型的发展模式转变，近几年公司持续加大研发投入力度，与专业 CRO 公司达成战略合作，为公司未来发展打下基础；三是从药品制造型企业向药品制造加健康服务型企业转型，立足于公司已有的优势，并充分利用现有资源和能力，在医疗和健康服务领域积极谋划，寻求发展的机会。“十三五”期间，公司将重点打造眼科为公司的核心业务版块，形成以药为主，医疗服务和健康管理为辅助版块的一体两翼格局，并形成眼科药品系列为核心及心脑血管、呼吸、消化、妇产、儿科等“1+N”系列的药品格局，在医药健康领域深耕发展。

10、公司“十三五”战略规划为何以眼科作为切入点，有何优势？

答：根据公司“十三五”战略规划，公司未来的战略定位将以全眼科领域为核心业务板块贯穿整个大健康范畴，构建围绕以眼科生态为核心业务板块的“一体两翼”业务格局（医药+医疗+健康管理），建立眼科专业队伍，深度服务眼科医生和患者，构建眼科健康的产业生态圈。公司以复方血栓通胶囊为切入点，经过 20 多年的积累，已经拥有丰富的眼科资源，包括专家资源、学术资源及市场资源等，同时也储备

	<p>了丰富的眼科产品，已获生产批件的有十二个，处于临床研究和生产注册的产品有十个，共同构成了覆盖眼科的全品类产品群。这些既有储备，形成了公司在眼科方面的资源优势。</p> <p>为确保公司“十三五”战略打造眼科为核心业务版块的战略实施，公司投资设立全资子公司广东前景眼科投资管理有限公司，作为公司眼科运营的专业平台，以眼科 CSO 平台为基础，完善公司在眼科领域的战略布局，在眼科药物领域、眼科医疗器械领域、眼科医疗服务市场以及眼科健康管理领域进行卡位，发掘眼科医药、医疗、健康领域的投资机会，整合内外部资源，打造眼科全生态圈，进一步扩大公司的业务领域，强化公司未来业务的成长性，增强公司的整体实力和市场竞争优势，建立眼科领域行业位势。</p> <p>11、公司并购基金运作情况？</p> <p>答：并购基金的设立是服务于“十三五”战略，围绕公司的战略目标，筛选标的，并与上市公司配合进行项目的锁定、运营，支持公司“十三五”战略的推进落实。</p> <p>12、公司未来的投资重点在哪些方向？</p> <p>答：公司的并购主要基于公司的战略和业务布局，围绕战略在医药研发、医药产业链以及医疗服务、健康管理方面进行外延拓展。符合公司战略方向的企业、产品，有利于提升公司健康服务能力和市场地位，都是公司并购的潜在标的。</p>
附件清单	无
日期	2017年2月20日