

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、东兴证券股份有限公司 陈顺 2、东兴证券股份有限公司 郭李飞 3、新时代证券股份有限公司 朱振华 4、广州广证恒生证券研究所有限公司 冯俊曦 5、华鑫证券有限责任公司 王琦 6、前海联合基金管理有限公司 彭波 7、深圳市前海鼎业投资发展有限公司 温嘉宝 8、深圳聚沣资本管理有限公司 陈国富 9、深圳市北斗投资管理有限公司 陈广新 10、深圳市富国安盛资产管理有限公司 李国辰 11、深圳熙山资本管理有限公司 刘云锋 12、深圳市前海安卓金融控股有限公司 林涛 13、深圳市禄龙府资产管理有限公司 熊玉华 14、深圳市禄龙府资产管理有限公司 刘政 15、深圳市禄龙府资产管理有限公司 李骏 16、深圳市明远睿达资产管理有限公司 姚皓 17、和骞投资管理（深圳）有限公司 黄俊豪 18、深圳朴素资本管理有限公司 张伟生
时间	2017年5月15日 10:00~11:00
地点	广东众生药业股份有限公司会议室

<p>上市公司 接待人员</p>	<p>1、董事、副总经理、董事会秘书 周雪莉 2、证券部经理 李素贤</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>1、公司十三五战略规划是什么？ 答：公司将继续围绕医药健康领域，坚持持续性内生式增长与外延性拓展双轮驱动的发展战略，矢志成为中国一流的医药健康产业集团。在“十三五”期间将完成三方面的战略转型：一是从中成药制剂企业向综合型制药企业转型；二是从营销驱动向营销加研发创新双驱动转型；三是从药品制造型企业向药品制造加健康服务、健康管理转型。</p> <p>“十三五”规划明确了未来五年公司创新驱动转型升级，公司将利用核心优势，抓住行业机会，深耕眼科领域，打造眼科产业生态，以全眼科领域为核心贯大健康范畴，形成以医药为主，医疗服务和健康管理为辅的“一体两翼”业务格局。</p> <p>2、公司“十三五”规划具体的眼科布局？ 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。</p> <p>公司已上市的眼科产品复方血栓通胶囊、盐酸氮卓斯汀滴眼液、普拉洛芬滴眼液完成既定的营销计划，公司的核心眼科产品盐酸氮卓斯汀滴眼液、眼科产品复方血栓通软胶囊新进医保目录 2017 版，对公司眼科板块业务将产生积极影响。2016 年公司新获得生产批件的眼科产品萘敏维滴眼液和复方氯化钠滴眼液，公司已经获得批文的眼科产品有 12 个，形成了覆盖眼科的全品类产品集群。公司将继续丰富眼科产品线，</p>

发挥公司在眼科领域的市场资源优势，夯实并打造公司眼科领域品牌创新企业形象。

2016年，公司参股投资设立广州糖网科技，糖网科技以专业为主导、以创新为核心、以产业为后盾的医疗+互联网模式，积极响应国家医疗资源下沉和分级诊疗的政策，在国内率先实现以工业为背景的糖尿病并发症管理，更是公司积极打造医药服务大数据平台，为公司实现在眼科领域垂直化全业态发展、丰富眼健康生态圈提供了数据、渠道和整合的平台，是公司在健康管理和健康服务方面的积极布局；公司投资设立全资子公司前景眼科，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。

3、公司为什么选择眼科作为切入点？

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。公司以眼科为切入点，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六个，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。

4、公司业绩情况及子公司业绩情况？

答：公司2016年实现营业收入16.92亿元；归属于上市公司

公司股东的净利润 4.14 亿元，同比增长 39.65%。一季度实现营业收入 4.37 亿元；归属于上市公司股东的净利润 1.11 亿元，同比增长 19.43%。

全资子公司先强药业 2016 年年度实现营业收入 21,443 万元，营业利润 14,365.23 万元，净利润 12,806.26 万元，经审计的扣除非经常性损益后的净利润为 12,236.38 万元，先强药业实现了其 2016 年度扣减非经常性损益后的净利润不低于 9,600 万元的业绩承诺。

控股子公司益康中药 2016 年年度实现营业收入 16,125.62 万元，营业利润 1,340.12 万元，经审计后的净利润为 1,511.16 万元，益康中药实现了其 2016 年度净利润不低于 1,200 万元的业绩承诺。

目前公司及子公司经营情况符合预期。

5、公司 2016 年营业收入同比增长 7.27%，但净利润同比增长达到 39.65%的原因。

答：主要是受合并报表范围变化的影响。公司 2015 年收购先强药业，从 2015 年 6 月起纳入公司合并报表范围；2016 年 4 月凌晟药业移出合并报表范围，原本亏损的部分得到释放；公司对益康中药进行业务调整，逐渐优化其业务结构，提升其毛利率水平。

6、先强药业的净利率较高的主要原因？

答：先强药业产品市场份额高，有较大的竞争优势；采购方面，货比三家，控制成本；生产方面，通过管理改进、工艺过程控制等控制生产成本；日常运营方面，通过管理改善，管理提升，控制成本。先强药业在成本管理方面有其优势。

7、公司对先强药业的整合进度如何？

答：公司不断对先强药业进行管理输出和业务整合，强化其内控管理，公司与先强药业在战略、管理、营销、研发、

财务等方面进行了整合，充分发挥协同效应，优化公司的业务结构、管理及销售模式，提升公司盈利能力。

8、脑栓通胶囊的前景如何？

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；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。

9、公司与药明康德的合作，目前进展如何？

答：公司与药明康德形成战略合作，共同组成项目委员会和项目团队，基于公司选定领域进行合作开发，已经陆续开展了主要涉及肿瘤、非酒精性脂肪性肝炎、心脑血管、流感、肿瘤免疫治疗等合作项目。目前公司已与药明康德签订了 10 个研发合作项目，已获得 CFDA 受理的临床试验注册申请有 3 个，分别是治疗非酒精性脂肪性肝炎（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。公司将继续与药明康德陆续开展更多的研发合作项目，进一步推动公司“十三五”战略规划的实施，加快公司创新转型。

10、公司新药的研发有何进展？

答：公司通过短期、中期及长期的研发投入，布局公司

未来研发创新驱动动力。一是针对已上市品种的二次开发，开展已上市产品的再评价和增加临床适应症的工作。复方血栓通胶囊针对糖网适应症的临床试验已获得CFDA批准。二是仿制药的研究，公司目前在研的18个3类、4类项目正在积极有序推进。三是聚焦于公司核心治疗领域：眼科、肿瘤、心脑血管、糖尿病、非酒精性脂肪肝炎及老年性退行性病变等，科学推进新产品研发，目前在研的创新药10项、纳米制剂2项。公司积极推进与业内知名的CRO公司合作，与药明康德形成战略伙伴关系，共同进行小分子化学创新药的研发，目前双方已签订了10个具体合作项目，其中3个新药已经完成临床前研究及临床试验注册申请工作，并获得药品注册申请受理通知书，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。

11、两票制对公司的影响，先强药业销售模式主要是代理商进行销售，两票制执行，会不会对先强药业的销售渠道产生很大的冲击？公司在后续会如何应对？

答：两票制是国家深化医改的一种尝试，无论是对医疗机构、还是医药生产与商业企业来说都将有重大影响，加速医药行业的整合，提高集中度。我们将积极关注政策走向，并利用公司自身优势与资源创造机遇。公司一直采取两票制的销售方式，对公司没有影响。先强药业由于采取代理模式，在两票制的框架下，公司将先对先强药业的业务模式进行重构，调整完成后将加速母子公司的业务协同，这是对我们有利好的一方面。

12、三七涨价公司有何应对措施？

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。

	<p>13、公司未来在哪些方向进行优先投资？</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5月15日