

证券代码：603367

证券简称：辰欣药业

辰欣药业股份有限公司

2019 年度网上业绩及分红说明会活动记录表

记录表编号：2020-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	参与辰欣药业股份有限公司网上业绩及分红说明会的人员	
时间	2020 年 4 月 30 日下午 15:00-16:00	
地点	上海证券交易所“上证 e 互动”平台“上证 e 访谈”栏目	
上市公司接待人员姓名	1. 公司董事长、财务总监（代）：杜振新先生 2. 副总经理：张祥林先生 3. 董事会秘书：孙洪晖先生	
投资者关系活动主要内容介绍	详见附件 本次说明会不涉及公司未公开披露的相关信息。	
附件清单	辰欣药业股份有限公司 2019 年度网上业绩及分红说明会问答列表	
日期	2020 年 4 月 30 日	

附件：

辰欣药业股份有限公司 2019 年度网上业绩及分红说明会问答列表

1、请问：2020 年 2 月初，公司对外公布 3000 余名员工提前上岗，2020 年第一季度的业绩没有超出预期反而下滑，主要原因是什么？

答：您好，公司的药品生产规模大、品规多、员工到岗开展生产经营中的工作、诸如药品生产结构的调整、机器设备的轮换保养调试、各车间的安全生产准备、新员工的培训、新的年度经营计划的调整等等事项，外部环境发生了变化，公司更要以稳定的生产经营来应对变化。感谢您的关注。

2、请问：新冠肺炎疫情和 4+7 带量采购对公司是否有什么负面影响？

答：您好，在外部环境发生变化的时候，一些医院门诊在特殊时期暂停接诊，一季度受此影响，随着情况好转，各省地市医院都逐渐恢复正常。带量采购会降低药品采购价格，在以后很长时间内，公司需要很好的适应带量采购政策。

要问一定带来什么负面影响？可能不是很准确，我的理解是国家推出一项政策，长期来看一定有深远的积极意义。当然，从短期内会对行业形成冲击，原有的格局打破，需要新的思维适应，这个过程造成很多人悲观的说法，这也正常。但从整体上看，单纯从 4+7 带量采购这个角度看，有弊也有利，我感觉应该是利大于弊。

带量采购对药企的影响从两个方面来谈，一是价格，二是成本。

2019 年，国家医药改革进入深水区，国家医保目录准入价格谈判正式启动，以市场换价格的方式切实降低了药品价格。与此同时，“4+7”全国扩围已经逐步进入落地阶段，扩大集中采购规模，价格将进一步下降。目前已在全国 31 个省市正式铺开的药品带量采购政策，或在 2020 年底进一步扩大品种范围。对药企而言，“4+7”带量采购的落地实施给企业造成了巨大压力，医保局针对市场比较大的品种，通过价格谈判，极力压低药品价格。以后，医药企业在监管、市场等各方面都将承受比以前更大的压力，随着研发、生产到流通的产业链各环节标准的提升和监管的强化，行业门槛将进一步提高，相当数量的企业无成本优势和无研发实力将面临淘汰。对于我们来说，面对这些困难的同时，我公司的部分产品将发挥比较优势，仔细梳理，存在着市场份额扩大的机会，比如降血脂的品种，降压的品种，降血糖的品种都存在着抢市场份额的机会。

关于成本，近年来受到通货膨胀因素的影响，企业生产过程中所需的原材料、设

备等价格都出现了不同程度的上涨，对企业成本造成了一定的压力，这种压力在预期之内，不是太明显。但是，自“4+7”带量采购实施以来，入围品种价格的大幅降价，成本压力就比较明显了。针对此次带量采购的价格谈判，一是谈判专家非常专业，在谈判之前做足了工作，将企业的原材料、包材、人工工资、税收等因素均进行了调研，摸底掌握了第一手材料；二是对谈判产品价格在世界范围内进行了考察统计，有了价格参照；三是对于没有达到降价预期的企业，单独谈话，在完成当期标期后，再单独让利；四是此次谈判比较实际和直接，就是要把价格降下来，对企业成本及后续的研发及科技创新等不予考虑。

普通产品在市场上拼的就是成本，今后普通品种成本优势也将不复存在，这是国家的大趋势，必须适应。

在相当一段时间内，我们要将普药的成本降下来，要监督好各个部门的采购价格要对各个子公司的财务人员进行相关方面的培训，做好子公司产品的采购价格监督、审计，从根本上降低成本，确保企业生存。

同时，我们更加重视研发工作，坚持“三条腿走路”，即尽可能多的申报一致性评价品种、重点研发有技术难度的首仿和抢仿产品、有序推进创新药产品。目前，很多小企业都因一致性评价工作被淘汰掉，一部分研发企业因带量采购价格降幅太大，骑虎难下。在此背景下，我们资金充裕，核心利润没有受到影响，坚持一致性评价、仿制药、创新药齐头并进的思路，做好政策应对。感谢您的关注。

3、请问：科伦药业作为和公司同行业企业，在市场的认可度或许比辰欣药业高，公司对此有什么看法？

答：您好，关于认可价值要看什么标准，这个应该交给投资者来判断。从医药行业来看，科伦的输液市场占有率在大输液行业较大，市场布局也很广，在销售、研发上面也大量投入值得我们学习。感谢您的关注。

4、请问：公司在2020年度，营业收入和净利润方面是否超过2019年年度，对此是否有信心？

答：您好，2019年，公司在制订了经营目标的时候，认真全面梳理了公司的优势，我认为，2020年要发挥我们优势的地方，将工作做到位。

我们要将政策理解透彻，发挥公司剂型多、产品多的比较优势，比如塑针产品优势。水针车间经过六七年的市场培育，终于把塑针产品做起来了。目前，在全国各地的招标挂网中，塑针占有比较明显的优势，2020年塑针还会继续放量，呈现快速增长

态势。另一方面，治疗三高的药品，争取扩大市场份额。

2020 年是困难的一年，作为医药生产企业，充分利用我们的品种优势、成本优势、规模优势、资金优势，发挥我们顽强拼搏创新的精神，齐心协力、总结经验、拼搏进取。我们会认真面对困难，克服外部环境带来的不利影响，争取在 2020 年更上一层楼。感谢您的关注。

5、请问：因疫情影响 1 季度业绩小幅下跌，请问杜总对 2 季度业绩恢复有没有采取一些积极措施？

答：您好，据市场反馈信息，医院的门诊正常接诊已恢复到 90%以上，公司产品销售也恢复正常。公司将进一步加大销售力度，为完成公司全年的目标做努力。感谢您的关注。

6、请问：贵公司在医药公司的地位如何？

答：您好，地位不重要，重要的是公司努力做最好的药品。感谢您的关注。

7、请问：贵公司增加食品项目是指什么方向？

答：您好，目前是饮料类：能量饮料、电解质饮料。感谢您的关注。

8、请问：公司今年的销售目标是多少？相对往年有哪些战略调整？

答：您好，根据公司公开披露的财务预决算报告，2020 年公司将力争实现营业收入 43 亿元以上。公司将依据国家的政策进行适当的产品结构及销售政策的调整。感谢您的关注。

9、请问：贵公司增加食品项目是指什么方向？

您好，目前是饮料类：能量饮料、电解质饮料。感谢您的关注。

10、请问：公司要求多久更新答复一下投资者的提问？我看网上的记录基本一个多月才更新，是否感觉和投资者的沟通频率太低？

您好，公司欢迎投资者进行互动交流，也愿意随时解答投资者的问询。欢迎来电互动交流。感谢您的关注。

11、公司在研产品有哪些，进展怎么样？

答：您好，公司已于 2020 年 4 月 29 日披露 2019 年年度报告，请查阅，感谢您的关注。

12、请问公司特医食品，上市的时候会拆分上市吗？

答：您好，公司从生产经营、市场需求方面去发展特医食品，现在没有考虑过这个问题。感谢您的关注。

13、请问，上海高毅是超过 5%的股东，怎么减持股票没有公告啊？

答：您好，作为二级市场的投资者，没有公告，是持股比例应该不超过 5%。感谢您的关注。

14、在管理上今年会有什么大的变化吗？另外公司是否有在考虑股权激励等方式激励员工？

答：您好，企业经营需要持续性，管理上不会有大的变化。公司已回购了部分股份，拟用于股权激励。感谢您的关注。

15、贵公司分配方案为何没有送红股或转增股本？

答：您好，根据公司战略规划及发展需要，公司 2019 年度每 10 股派发现金红利 2.68 元（含税）。感谢您的关注。

16、贵公司股票为何跌跌不休？是因为大股东没有解禁，所以一直打压吗？

答：您好，公司的主业是医药制造，公司擅长的是生产、经营和销售，公司坚信有好的利润是基础。至于二级市场上的资金动态，公司不掌握。应该属于投资者的认知范围。感谢您的关注。

17、请问是否认为公司的金融资产过多了？今年是否考虑部分用来兼并收购一些有潜力的上下游企业？

答：您好，目前医药制造业企业面临着很多不确定性的因素，公司有点金融性资产，能有效的抵御风险。兼并收购是公司未来的方向，但是对收购标的有严格的要求，公司收购的目标以产品为重点。没有好的产品，公司暂时不考虑。感谢您的关注。

18、请问今年疫情对公司发展有没有长期影响？

答：您好，短期有一定的影响，疫情导致的医院发热门诊停诊及其他各专科门诊接诊量下降，对医药企业短期形成影响，长期来看，单纯的突发性的事件不构成特别大的长期影响。感谢您的关注。