

浙江诚意药业股份有限公司

关于 2019 年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

浙江诚意药业股份有限公司（以下简称“公司”）于 2020 年 4 月 29 日下午 14:30—16:00 在“中国基金报-机会宝网上路演中心”（www.jhshow.com）通过网络在线交流方式召开 2019 年度业绩说明会，现将有关事项公告如下：

一、业绩说明会召开情况

2020 年 4 月 28 日，公司于上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）及指定信息披露媒体披露了《浙江诚意药业股份有限公司关于召开 2019 年度业绩说明会的预告公告》（公告编号：2020-017）。

2020 年 4 月 29 日下午 14:30—16:00，公司副董事长任秉钧先生、总经理赵春建先生、董事厉市生先生、常务副总经理罗飞跃先生、副总经理兼董事会秘书柯泽慧女士、财务总监吕孙战先生出席了本次业绩说明会。与投资者进行互动交流和沟通，就投资者关注的问题进行了回复。

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

本次业绩说明会中投资者提出的主要问题及回复整理如下：

1、受疫情影响，公司一季度的营收和利润增幅较小，二季度销售能否加速？目前海外业务比重不足 10%，未来是否会加大海外业务的布局？

答：一季度受疫情影响，国内 GDP 下降幅度较大，医药行业同样不可避免地受影响。但公司一季度业绩略增，二季度随着疫情影响的减少，国内全面复工复产，以及终端市场如医院、药店等重新开放，二季度销售大概率会比一季度提速。目前海外业务比重不足 10%，是因为公司成功开拓国内业务，制剂产品快速增长，国内销售比重增加，今后在保持国内业务增长的同时，公司仍会坚持开拓海外业务。

2、公司近年来的研发投入在逐渐加大，想请教一下公司的研发管线，以及目前有哪些产品是在研产品，开展一致性评价和临床实验等工作中有哪些产品，新品有哪些？

答：公司现在研发的方向还是持续聚焦于海洋药物，心脑血管、抗肿瘤、中成药、抗感染、消化系统等领域。

公司重点盈利品种盐酸氨基葡萄糖三个规格胶囊剂的一致性评价已经全部获批，托拉塞米胶囊和注射剂等品种的一致性评价工作也正有序推进中。抗肿瘤类，像硫唑嘌呤片、抗感染药物等多个新产品，也是按照计划开展了各项药理学研究和临床。目前有一个产品的临床已经完成了BE，数据统计显示与原研等效。公司将继续加大研发投入，增加新产品储备，提升公司在行业中的竞争力。特别是在海洋药物方面，我们投入新研发的产品在心血管、消化系统方面均会涉及，使公司在产品研发方面继续保持我们的特色和优势。

3、公司业绩取得了良好增长的一个重要因素是公司锐意改革，在营销方面做了大量的推进工作，想请问公司营销改革的推进思路是什么。另外想请介绍一下目前公司销售渠道拓展，和各省招投标工作的情况？

答：近几年来，公司高层高度重视营销战略布局，结合当前医改政策、市场情况，我们对不同产品采取不同的营销策略。

一是持续优化产业结构。根据公司规划，把制剂作为发展重点，同时优化原料药配置及生产流程，医药工业实体实现稳步增长。

二是继续优化营销网络。通过拓展销售模式，开拓百强连锁药店和空白市场，加强终端价格体系管控，同时加强产品质量管理和市场跟踪，精选各级区域经销商，不断做深做细产品的学术推广与企业品牌，加大高附加值制剂产品销售力度，公司重点品种盐酸氨基葡萄糖制剂等产品实现量价齐升。

三是加强管理，推进降本增效。一方面抓成本管控、工艺改进和节能降耗，另一方面严控支出，降低费用，实现管理出效益。

总体来讲，公司销售上的思路就是要拓展市场，根据医改产品目录的一些调整，充分利用政策和市场空间，进一步拓展市场，把公司的营销做得更好。

4、2019年公司的消费费用增加了8.6个百分点，请问公司是如何看待公司销售费用的水涨船高现象的？公司今后是否会进一步加大学术推广、市场开发等工作？

答：2019 年公司销售费用增加，原因是公司制剂产品进一步加大学术推广和市场开发投入。这个费用投入从以下两点看非常有价值：一是 2019 年公司制剂产品销售额达到 5 亿元，同比增长 48.7%，增幅很大；二是制剂产品占主营业务的比重由 2018 年的 62.6%提升到 74.4%，增加近 12 个百分点。

今后公司肯定还会进一步加大学术推广和市场开发力度。因为公司几大重点制剂产品还有很大的市场空间。如氨糖胶囊，随着中国老年人口的增加，需求量会增加，随着人们保健意识的提升，使用人群也会增加。现在还是需要继续加大宣传和开发力度，进一步打开市场。我们估计费用绝对值会增长，但随着销售额的增长，销售费用率不会增加。

5、年报显示原料药实现收入同比下降 10.03%，中间体同比下降 25%，请问一下这个是什么原因，公司对此有何应对措施，未来是否存在改善的空间？

答：年报显示公司原料药下降主要是安神补脑类产品因国家医保调整受限，导致销量下降，促使收入同比均下降。

中间体销售下降主要是子公司——江苏诚意药业有限公司腺嘌呤类产品因市场竞争激烈，价格走低，导致销量减少，使收入同比下降。

对于原料药和中间体，公司和子公司还会继续发展，一方面充分挖掘现有产品的市场空间，另一方面考虑引进一些新的产品以增加效益。

6、什么时候会组织投资者参观我们的新的产业园？

答：疫情过后，公司会选择合适的时间欢迎广大投资者来参观公司的健康产业园。

7、公司的另一个主打产品是托拉塞米，托拉塞米是国内独家剂型，体现了公司强大的研发能力。公司的托拉塞米产品具备哪些特点和优势？未来的空间有多大？

答：公司托拉塞米注射剂这个剂型与国外原研产品的剂型是一样的，国内有其他厂家的产品，但是跟我们不是一样的剂型。我们的剂型具有使用更加方便，处方也更加合理的特点。并且我公司的产品基本上具备了从原料药到制剂这样一个完整的产业链，在质量与成本控制方面我们做得比较到位。目前国内临床的使用中，它的优势是非常明显的，如起效快，利尿疗效显著，对心衰、肾衰、肝硬化水和脑水肿的病人，均能减少电解质紊乱，生物利用度高，对血糖、血脂、尿酸无影响等。由于这样一个临床特点，目前从国内的临床实际使用范围跟产品本

身的特性是不匹配的。所以，我们预期这个产品还有比较广阔的市场空间。目前该产品已经完成了一致性评价的所有研究工作，很快就会申报一致性评价。

8、公司目前境外业务的发展情况是怎么样的，在境外都有哪些产品销售，在售产品在境外的认可度高低如何，公司有无进一步打开境外市场的计划和措施？

答：公司因 GMP 管理规范，在售产品在境外认可度较高，现以抗肿瘤药物为主，由国内销售发展迅速，境外业务占主营业务比重相对较小。公司现在计划将氨糖原料药投放境外市场，2019 年已进行试销；同时也在寻找部分制剂进入境外市场的机会，未来新产品的开发投入也在考虑境外市场。

9、诚意药业医药健康产业园何时正式投产？现在遇到了什么具体的阻碍？投产后每年的产能比例是怎么样的，预期多久可以达到设计产能？

答：诚意药业健康产业园现已基本建成，其中新制剂大楼已建成 10 条线，包括固体制剂线、水针线和冻干粉针线；目前各项工作推进顺利，已报浙江省药监局做最后认证报批，认证通过后，将逐步达到满负荷生产状况。

10、诚意药业在 2018 年取消了并购基金，抽回的约 3 亿资金后来是如何合理安排的？

答：2018 年我公司拟出资设立“产业并购基金”，该基金规模计划不高于 10 亿元。其中公司拟认缴出资总额不高于 2 亿元，公司实控人（关联自然人）颜贻意先生认缴出资总额不高于 1 亿元，其他出资方认缴出资总额不高于 7 亿元。基金取消前，只有公司实控人和其他方出资 600 万元以注册成立基金，公司并没有出资，故不存在抽回一说。

11、贵司一直是倡导市值管理的，也是浙江最佳市值管理企业，那么为何上市一年来，一直未在资本市场做一定的增持？但同时同类型上市的医药公司均已经推出了股权激励机制，贵司三年来也是一直迟迟未有动作？

答：诚意药业上市三年业绩稳定成长，公司在发展过程中始终秉承“勤俭、严谨、创新、敬业”的企业宗旨。公司会根据实际情况择机进行资本运作，如在 2018 年 10 月纵向收购福建华康药业有限公司，实现主打产品氨糖系列产品上下游产业的贯通。目前虽未推出股权激励机制，但公司对高管及核心技术人员的奖励机制是多元化的，已通过绩效考核等多种方式进行；今后公司仍会考虑股权激励。

12、投资者问 2019 年毛利率增加 8.8 个百分点，达到了 73.12%，公司毛利率居于高位，仍能取得高速增长是基于哪些条件，未来是否还有进一步上升的空间？这个问题我们想请吕总来为我们做一下回复，谢谢。

答：2019 年公司制剂产品增幅较大，占整个主营业务比重提升了 12 个百分点，且几大重点制剂产品如氨糖胶囊、托拉塞米针剂等都是高附加值产品，毛利率都较高，故公司毛利率整体被提升。另抗肿瘤药物受国内环保因素的影响，价格也提高，亦促使整体销售毛利率提升。

现有这个毛利率水平已经比较高了，目前的产品结构下，未来上升空间有限。如果有新产品出来，毛利率空间或许有进一步上升可能。

特此公告。

浙江诚意药业股份有限公司董事会

2020 年 4 月 30 日