

酒香也怕巷子深，销售体系改革 值得期待——康缘药业调研纪要

核心提示

康缘药业是我国中药生产行业代表企业，代表产品为热毒宁注射液、银杏二萜内酯注射液等。与我国传统中药相比，公司产品组分清晰、有效成分明确，走在我国中药现代化前列。但公司以往的销售模式并未激发出产品的全部市场，使投资者难免有不达预期之感。2016 年公司对销售系统进行了结构改革，未来的业绩提升值得期待。

张静含

021-33830502-765

jhzhang@cebm.com.cn

贾雅希

010-8518 8170-8606

yxjia@cebm.com.cn

报告摘要

● 重点产品增长空间依然存在

热毒宁注射液、银杏二萜内酯注射液是公司重点品种。热毒宁经过多年销售目前销量稳定，约贡献公司 40% 营业收入。在我国药品控费的大环境下，公司正通过区域拓展、市场下沉及新科室开发等方式，“多管齐下”提升销量，以弥补降价压力带来的收入损失。银杏二萜内酯注射液上市时间较短，仍处在快速成长期，公司也在同步进行适应症拓展研究。随着各省招标及医保的逐渐落地，销量有望快速提升。

● 销售系统结构改革，优化医院资源配置

公司在 2016 年进行了销售系统结构改革，将改革前各产品线各自为政的医院资源打通，实现了终端资源共享。销售系统的改革对骨科线及心脑血管产品的销售产生了深远的积极影响。

钟正生

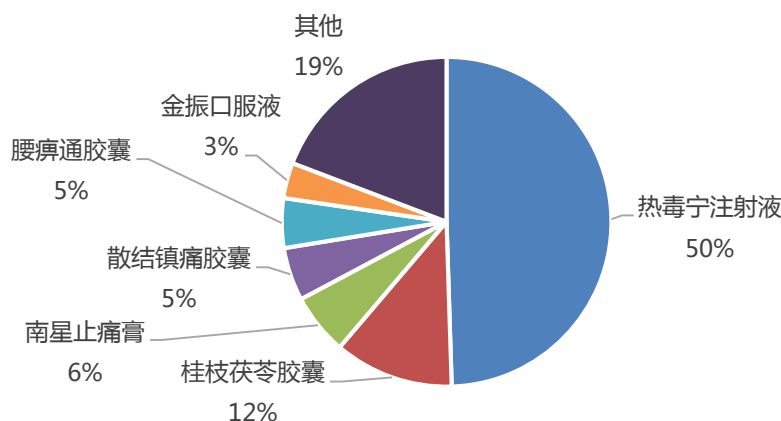
010-85188170-8666

zhongzhengsheng@cebm.com.cn

重点产品增长空间依然存在

康缘药业是我国中药生产行业代表公司，主要产品有热毒宁注射液、银杏二萜内酯注射液等。根据南方所数据，公司收入中，热毒宁注射液贡献50%，桂枝茯苓胶囊贡献12%。

图表 1：江苏康缘药业 2015 年销售收入构成



来源：莫尼塔研究

热毒宁将通过基层市场拓展及成人科室推广进一步提升销量

热毒宁自2005年上市以来，因为临床效果显著，销量增长迅速。近年来，热毒宁已经进入市场稳定期，同时由于国内的招标压力，产品面对降价压力。对此，公司将通过全国基层市场拓展和成人科室推广进行销量提升，以弥补降价压力带来的收入减少，另外西部省份高端医院的覆盖率提升也是公司接下来的努力方向。此前，热毒宁主要在江苏省基层市场销售，尤其重点推广儿科科室，因此目前其他省市的基层市场及包括江苏省在内的全国成人科室都存在热毒宁销量增长空间。

银杏二萜内酯未来增长点主要在适应症拓展及招标逐渐落地

银杏二萜内酯葡胺注射液是公司2012年获批的中药5类品种，处方组成是银杏内酯A、B、C、K，有效成分含量大于98%。与传统中药相比，组分清晰，有效成分明确。银杏二萜内酯的适应症是缺血性脑中风，是可以穿透血脑屏障最为有效的有效药物，也是银杏类产品中少数能显示出临床优效的品种。

银杏二萜内酯上市时间较短，正处于销量持续上升阶段。销量的提升主要来源于适应症拓展、各省招标逐渐落地。目前银杏二萜内酯的适应症登记为“中风病中经络恢复期痰瘀阻络证”，目前公司在进行针对将适应症拓展到“急性期”的循证学研究，适应症的拓展将有助于进一步打开产品市场。医保及招标方面，银杏二萜内酯目前进入了5个省的医保目录，包括江苏省目录，四川、山东的部分地级市目录，河北城乡居民医保目录，山西省离休干部医保。产品在以上进

入医保目录的五个省份都有中标，包括未进入医保目录的其他5个省份，目前共有10省中标。

销售系统结构性改革，优化医院资源配置

公司的销售体系由两套系统组成，产品线体系和区域体系。在产品线体系中，每个产品线有线总负责相应的产品，对于产品的销售指标及完成情况进行监督和跟踪。在区域体系中，每个区域有区总负责相应地区内的销售品种及规模。

公司在2016年对产品线体系进行了改革，实现了公司内部的销售资源共享。在2015年及以前，公司的产品线体系共有三条线，包括股份部两千余人，心脑血管线两百余人，骨科线七八百人，一共三千余人。三条线是各自独立运营的，维护的医院资源没有共享。公司认为，三条线之间医院资源不共享是制约产品销量提升的重要因素，比如改革前心脑血管线仅两百余人，销售能力远不能覆盖全国。现在公司产品线系统重新划分，成立四条线，重要的是，改革后各线的医院资源打通共享，骨科及心脑血管产品均因此获益。

2016年，公司销售人员增加约三百人，并且公司计划在2017继续进行销售人员扩招。在销售人员方面，公司一方面是通过“师带徒”模式进行医院资源合理分配，利于针对重点资源精细化维护；另一个方面，[公司一直以来非常重视学术推广，为大力加强临床代表的综合实力，2016年请到有一位在跨国药企有丰富经验的销售总监在2016年加入康缘药业，负责学术推广和销售员王培训](#)，进一步提高了公司销售队伍的综合实力。

近期报告

- 2017年01月04日 2017年医药行业展望 年医药行业展望——专家会议纪要
- 2016年11月03日 西药出口系列报告二——恒瑞、翰宇、华海、人福海外业务点评
- 2016年10月19日 药品出口系列报告——翰宇药业调研纪要
- 2016年09月19日 制剂出口系列报告一——西药品出口全景展现
- 2016年08月26日 重组蛋白系列报告——三元基因调研纪要
- 2016年08月25日 重组蛋白系列报告——生长激素中报亮丽点评
- 2016年08月16日 生物药系列报告之二——重组蛋白主要产品线剖析
- 2016年07月28日 婴童潮温和来袭 推荐关注一二线城市高龄产妇市场
- 2016年07月14日 莫尼塔医疗健康—医药产业升级的排头兵，重组蛋白药物市场巨大，建议布局
- 2016年05月31日 莫尼塔医疗健康——液体活检之二：大风起兮云飞扬，国内液体活检风口将至
- 2016年04月15日 基因检测公司专题调研之三
- 2016年04月06日 基因检测公司专题调研之二——安诺优达调研会议纪要
- 2016年04月06日 3月医药调研_医药销量稳步增长，医保控费间接利好零售药店
- 2016年03月04日 好雨知时节，液体活检发展正当时

免责声明

本研究报告中所提供的信息仅供参考。报告根据国际和行业通行的准则，以合法渠道获得这些信息，尽可能保证可靠、准确和完整，但并不保证报告所述信息的准确性和完整性。本报告不能作为投资研究决策的依据，不能作为道义的、责任的和法律的依据或者凭证，无论是否已经明示或者暗示。

上海 (总部)

地址：上海市浦东新区花园石桥路66号
东亚银行大厦702室
电话：+86 21 3383 0502
传真：+86 21 5093 3700

北京

地址：北京市东城区东长安街1号东方
广场E1座1803室
电话：+86 10 8518 8170
传真：+86 10 8518 8173

纽约

地址：纽约市曼哈顿区麦迪逊大道295
号12楼1232单元
电话：+1 212 809 8800
传真：+1 212 809 8801

<http://www.cebm.com.cn>

Email: cebmservice@cebml.com.cn