

浙江莎普爱思药业股份有限公司

投资者接待日活动会议纪要

活动时间：2016年4月19日上午 10:00-11:50

活动地点：浙江省平湖市经济开发区新明路1588号莎普爱思办公楼五楼会议室

参加人员：27名机构和个人投资者

莎普爱思：董事长陈德康先生、副总经理兼董事会秘书吴建国先生、证券事务代表董丛杰女士

首先，公司副总经理兼董事会秘书吴建国先生宣布公司本次投资者接待日活动开始，介绍出席会议的公司人员情况，并详细介绍了公司基本情况、2015年度的相关生产经营情况等内容，并对公司主要产品2015年度的经营情况进行了分析说明；董事长陈德康先生对参加公司投资者接待日活动的各位投资者表示欢迎和感谢。随后，参加活动的投资者就其关注的公司2015年度生产经营情况、公司治理以及持续发展等问题与公司进行了交流和沟通，主要内容如下：

问题 1： 请介绍一下公司发展战略？

答：公司已在年报中披露了发展战略：公司将坚持“科技创新、求实进取、优质高效、和谐健康”的企业精神，以“大健康、中老年、OTC”为发展方向，以“市场开拓和新产品开发”为发展重点，确保公司持续健康发展；同时，适时开展对外并购重组，通过内涵发展与外延式扩张并重，做大做强企业。根据上述发展战略，公司将重点发展“大健康、中老年、OTC”方面的产品。

问题 2： 国内白内障市场规模预计有多大，目标人群规模有多大？

答：公司的核心产品莎普爱思滴眼液用于治疗早期老年性白内障，因此公司的产品消费者为中老年人群体。根据国家统计局的报告显示，2013年我国65岁以上人口为1.31亿，占总体人口比例9.7%，显示出我国有人口老化的迹象出现。根据预测，预计2015年60岁及以上人口超过2.21亿人，其人口比例达到16.07%，到2020年、2030年、2040年我国60岁及以上人口的数量分别达到2.61亿人、3.56亿人和4亿人，占比分别达到18.00%、23.73%、27.59%。白内障疾病是老人的高发病之一，随着我国老年人口增多，预计白内障患者人数继续呈增长趋势。根据广州标点医药信息有限公司《我国眼科用药市场研究报告》，我国白内障药物市场年均复合增长率24.82%；2014年我国白内障药物市场规模达到24.48亿元，同比增长16.83%。

问题 3： 公司核心产品莎普爱思滴眼液的市场占有率情况？

答：根据广州标点医药信息有限公司《我国眼科用药市场研究报告》显示，2014年公司莎普爱思滴眼液在全国白内障药物市场占有率28.23%。

问题 4： 莎普爱思滴眼液的疗效情况？是不是医保产品？

答：公司莎普爱思滴眼液的III期临床有效率为 71%左右，是 OTC 产品，非医保产品。从目前市场情况来看，OTC 产品拥有较好的市场定价权。

问题 5：莎普爱思滴眼液产品，竞争产品的价格比较低，未来 2-3 年的发展能否保持？

答：莎普爱思滴眼液竞争优势如下：（1）技术先创性优势：公司是苜达赖氨酸滴眼液新药申请人、国内首家生产厂商，并参与苜达赖氨酸滴眼液国家标准的制定。目前国内共有 8 家厂商按仿制药申请取得药品注册批件，在国内所有苜达赖氨酸滴眼液生产厂商中，公司是唯一一家按国家二类新药要求研制该产品，并完成经国家批准的 II、III 期临床试验且掌握相关临床应用数据的企业。（2）商品名优势：依据国家药监局 2003 年发布的《关于药品注册管理的补充规定》中规定，本公司是国内唯一一家获得苜达赖氨酸滴眼液新药证书的生产企业，因此国内只有本公司生产的苜达赖氨酸滴眼液拥有商品名。（3）市场先发优势：经过几年的努力，公司已经在绝大多数省份积累了良好的口碑与品牌形象。随着市场推广的持续深入，公司的竞争优势也不断提升。公司充分利用莎普爱思滴眼液的竞争优势，在做好宣传推广的同时，积极做好患者教育、白内障知识教育等，深耕市场，进一步推进莎普爱思滴眼液的销售工作，但考虑到发展基数逐年增大，增速在一定程度上将有出现下降的可能。

问题 6：如何进一步发挥公司营销网络优势？莎普爱思滴眼液的产能能否满足销售？

答：公司采取“渠道全程管理”模式销售莎普爱思滴眼液产品，这种模式的特点是公司的营销管理平台直达市场零售终端，一方面公司可以加强对渠道与终端的管理与服务，建立起对区域营销网络持续有效的掌控能力；另一方面，这种模式使公司管理层对市场变化的反应更为敏锐，决策更为准确。截至2015年12月31日，公司建立了由省区经理、地区主管和销售业务员组成的营销OTC产品团队，营销网点数量已达150个，覆盖全国绝大多数省市自治区。销售人员主要工作为：协助药品经销商分销进店，培训药品经销商与零售药店员工，规范莎普爱思产品的终端售点形象，策划各类促销活动以支持零售药店实现终端销售。莎普爱思滴眼液的产能可以满足销售需求。

问题 7：关于收购强身药业的进展情况，为什么要收购强身药业？

答：本次收购吉林强身药业有限责任公司 100%的股权，符合公司“大健康、中老年、OTC”的发展战略。本次股权转让价款总计为 3.46 亿元，截止目前公司累计支付上述股权转让价款 2.46 亿元。剩余股权转让款 1 亿元尚未支付，出让方东丰药业拟用于认购本次非公开发行的股份。强身药业目前拥有 165 个药品批准文号，其中 77 个为 OTC 品种，5 个为强身药业拥有的独家中药品种，分别为复方高山红景天口服液、四子填精胶囊、驱风通络药酒、前列回春丸、小儿和胃消食片；其中复方高山红景天口服液、四子填精胶囊、驱风通络药酒等产品在中老年人群中较多的潜在客户群体，产品市场需求强劲。

问题 8：公司莎普爱思滴眼液最知名、最有竞争力，强身产品与原有产品不一致，会不会削弱消费者眼中对莎普爱思的信任，是不是定位太广泛？

答：公司原有产品比较单一，所以在公司上市后，积极通过外延并购，考察了一些项目，最终选择收购强身药业，主要是强身药业的产品符合公司“大健康、中老年、OTC”的发展战略。

问题 9：强身产品的推广计划？强身药业的主要产品，未来如何融入到公司现有的营销体系中去？

答：2016年，强身药业主要推广复方高山红景天口服液和四子填精胶囊两个药品。上述两个产品与莎普爱思滴眼液产品的客户群高度重合，强身药业将充分借鉴公司OTC产品的营销、推广经验，从4月份开始在辽宁省试点销售。

问题 10：强身药业技改、新建项目投入情况？

答：根据公司非公开发行股票募集资金使用计划，强身药业计划投入 2 个亿，技改、新建 4 个项目，目前分批分期进行建设。

问题 11：强身药业未来 3 年的经营情况？

答：根据公司与出让方东丰药业签署的股权转让协议，2016 年-2018 年，强身药业的净利润分别不低于 1000 万、3000 万、5000 万。目前，强身药业主要产品复方高山红景天口服液和四子填精胶囊已开始投放市场。

问题 12：关于公司大输液产品的发展情况？

答：2015 年度大输液营业收入同比下降的原因主要是受医改政策变化影响。受医保控费、招标政策和合理用药等政策影响，公司大输液产品销售量同比有所下降，营业收入、毛利率同比也有所下降。尤其在医保控费大环境下，大多数药企在招标中面临降价压力，特别是同质化严重药品议价能力差，产品竞争更趋激烈。对普通大输液产品，公司将保持现状，而侧重发展盈利能力较好的产品，如公司的乳酸左氧氟沙星氯化钠注射液产品。

问题 13：关于公司头孢克肟产品的发展情况？

答：公司的头孢克肟产品除本公司自行销售的 8 片装头孢克肟分散片和 8 袋装的头孢克肟颗粒外，其他规格的头孢克肟分散片及头孢克肟颗粒均由浙江优胜美特医药有限公司作为全国总经销。2015 年经销商调整销售策略，采用渠道（临床渠道、物流渠道等）下沉等方法，并重点开发连锁大药店，特别是加强对全国百强连锁药店的开发，提高公司头孢克肟产品终端市场占有率。

问题 14：公司甲磺酸帕珠沙星滴眼液 2015 年度的销量情况？

答：公司甲磺酸帕珠沙星滴眼液是处方药，目前没有进入招标目录，销量较小。

问题 15：公司新一代抗白内障药物以及苜达赖氨酸胶囊的研发进展，预计何时完成？

答：公司研发的新一代抗白内障药物目前正在进行临床前研究；苜达赖氨酸胶囊目前进行临床 II a 期试验。因新药研发周期较长、不可控因素较多，时间暂无法预测。

问题 16：公司大药房的发展情况？

答：公司投资设立大药房，发展医药零售，主要是考虑当前“医药分家”的政策背景，但效益产生比较慢。

问题 17：公司老厂区已搬迁到新厂区，搬迁补偿情况？

答：该搬迁补偿总计约 1.17 亿元，截至 2016 年 3 月 31 日已收到约 3517 万元，如有进展公司将及时履行信息披露义务。公司获得的老厂区搬迁补偿是对公司整个老厂区搬迁过程中造成的损失给予的补偿，与资产相关，目前按照会计准则计入递延收益科目。

问题 18：公司是否考虑医药电商？

答：及时关注并探索发展医药电商方面的宣传推广工作。

问题 19：公司高管薪酬水平一般，是否有股权激励计划等？

答：根据公司发展尤其是强身药业未来发展情况，适时考虑。

问题 20：董事长是否有退休计划，您的孩子是否在公司工作？

答：董事长暂未有完全退休的计划，将继续发扬坚忍不拔的工作精神。公司董事、常务副总经理系董事长的儿子，目前主要负责销售工作。

问题 21：上海景兴减持公司股份的原因？公司股东是否有减持计划？

答：上海景兴减持是因为其自身发展和资金需要。如公司股东王泉平、上海景兴等有减持计划，公司将及时公告其减持计划。

问题 22：关于公司非公开发行股票进展？

答：公司非公开发行股票尽职调查工作已全部完成，由于本次非公司发行申报资料采用的是 2015 年年报数据，目前申报材料前期工作进展顺利，公司将根据相关规定及时履行信息披露义务。