

证券代码：603168

证券简称：莎普爱思

公告编号：临 2017-027

浙江莎普爱思药业股份有限公司 关于投资者接待日活动举办情况的公告

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。

根据中国证券监督管理委员会浙江监管局下发的《浙江辖区上市公司投资者接待日工作指引》的要求，为进一步提升浙江莎普爱思药业股份有限公司（以下简称“莎普爱思”、“公司”）的治理水平，加强投资者关系管理，增进公司与广大投资者的沟通与交流，公司特于 2017 年 4 月 29 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）上披露了《关于举办投资者接待日活动的公告》（公告编号：临 2017-023）。

公司本次投资者接待日活动于 2017 年 5 月 16 日（星期二）上午 9:50 至 11:50 在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举办。参加公司本次活动的机构和个人投资者共 12 人，公司董事长陈德康先生、副总经理兼董事会秘书吴建国先生等出席了本次活动。

参加活动的投资者就其关注的公司 2016 年度与 2017 年第一季度生产经营情况、公司治理以及未来发展等问题与公司进行了交流和沟通。具体内容请详见附后的《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》。

特此公告。

浙江莎普爱思药业股份有限公司董事会

2017 年 5 月 18 日

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：2017年5月16日上午 9:50-11:50

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：12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以及证券专员杨晓明先生

本次投资者接待日活动由公司副总经理兼董事会秘书吴建国先生主持。董事长陈德康先生对参加本次投资者接待日活动的各位投资者表示欢迎与感谢后，简要介绍了公司 2016 年度主要生产经营情况和 2017 年度工作计划等，以及莎普爱思强身药业 2016 年度生产经营情况等。

随后，参加活动的投资者就其关注的公司 2016 年度与 2017 年第一季度生产经营情况、公司治理以及未来发展等问题与公司进行了沟通和交流，主要内容如下：

1、公司莎普爱思滴眼液在同类产品中具有什么优势？

答：莎普爱思滴眼液是公司的核心产品，与同类产品相比，主要具有如下优势：

一是产品优势：①技术先创性优势：公司是苄达赖氨酸滴眼液及其主要原料药苄达赖氨酸的新药申请人、国内首家生产厂商，并参与苄达赖氨酸滴眼液国家标准的制定。在国内所有苄达赖氨酸滴眼液生产厂商中，本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：国内只有本公司生产的苄达赖氨酸滴眼液拥有商品名“莎普爱思”，“莎普爱思”既是本公司的公司名，又是本公司生产的苄达赖氨酸滴眼液的商品名，同时被国家工商行政管理总局认定为“驰名商标”。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。

二是营销网络优势：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。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。

2、2016年公司滴眼液销量增速13.13%，较上年31.02%的增速降幅较大，原因是什么？是否意味着以后都可能是这个增速？

答：2016年公司滴眼液销售量增速下降，主要原因：一是为理顺销售渠道，保持零售终端产品价格稳定，公司2016年开始采取“高开高返”的销售策略。为保证一级经销商至二级经销商再到零售终端整个流通环节利益不受损害，公司需要对各环节进行确认，但对于偏远地区等个体药店无法确认，进而使得营业收入增速下降；二是同类产品竞争激烈，随着白内障药物市场不断扩大，竞争对手对该市场重视程度不断提高，因此造成本公司的产品销售量的提升会有一定程度的影响。

3、2017年第一季度母公司销售收入同比下降、营业成本同比上升？

答：母公司在第一季度销售收入同比下降，营业成本同比上升，主要原因是营业收入产品结构变化。滴眼液营业收入占比与去年同期相比下降了7个百分点，头孢及其他产品营业收入占比与去年同期相比增加了7个百分点，而头孢及其他产品毛利率与去年同期相比下降了3个百分点。因此母公司第一季度营业收入下降，而营业成本上升的主要原因是高毛利率产品的营业收入下降，但其主营业务成本下降不明显；低毛利率的产品营业收入增加，从而使得营业成本同比增加。

4、2017年第一季度公司莎普爱思滴眼液销售量同比下降的原因？

答：（1）减少二级经销商流通环节。公司产品在经济发达的地区通过一级经销商直接到终端药店，流通渠道的缩短，有利于避免串货等问题，促进零售终端产品价格的稳定。二级经销商数量的减少，公司产品在二级经销商渠道的存货相应减少；（2）2017年第一季度公司在大型连锁药店的销售量稳定，偏远地区的销售量有所下降；（3）2017年3月公司推出单剂量滴眼液后，经销商或药店在采购单剂量滴眼液，相应减少采购多剂量滴眼液；（4）单剂量滴眼液产品刚进入市场，需要一段时间对产品的宣传和市场推广，从得到消费者的认可。

5、公司 2017 经营目标和重点？

答：2017 年公司经营目标是营业收入达到 11.13 亿元，净利润达到 2.42 亿元。工作重点主要做好莎普爱思滴眼液和强身药业的产品的销售；加强对募集资金项目的建设；公司目前投资收购零售药店和自行开办零售药店，将莎普爱思大药房有限公司变更为医药连锁有限公司，实现公司产品在线上销售，增加产品销售渠道。

6、2016 年度强身药业未达到业绩预期的原因？

答：主要有四个方面原因：

一是产品销售价格：2016 年度强身药业主推产品为四子填精胶囊和复方高山红景天口服液，其销售价格均高于评估时的预测价格，为了维护产品良好的品牌形象，坚守产品销售价格底线，强身药业上述产品未采取降价措施。

二是产品销售数量：2016 年度上述产品的销售数量低于预测数量。①由于收购强身药业后进行了企业名称变更，后续涉及药品生产许可证、药品包装改变等原因，导致上述产品生产相应延后；加之上述产品为首次投入市场，部分规模较大的医药公司和连锁药店一般均要求提供由省级药检部门出具的药品检验报告书，而检验周期较长，导致上述产品于 2016 年 3 月左右才开始陆续投放市场。②销售试点进展缓慢。在辽宁省试点销售时遇到了诸多问题与挑战，因此在总结试点经验基础上向其他省市推广的进度缓慢。③品牌知名度低。强身药业对此尝试投入广告或其他形式的宣传，但新产品的品牌及口碑的积累需要一定的时间。

三是产品生产成本：由于上述产品 2016 年度的销售数量较低，导致实际产量低于预测产量，因而单位产品分摊的固定资产及无形资产的折旧摊销成本相对较高。

四是产品毛利率：上述产品的毛利率低于预测值，主要是单位成本高于预测值，未来随着销售量的增长，相应单位成本会有所降低。

7、强身药业是否还有其他新产品？

答：强身药业拥有 165 个药品批准文号，其中 OTC 品种 77 个，独家中药品种 5 个。目前，强身药业的主要产品是四子填精胶囊和复方高山红景天口服液。2017 年强身药业预计还有新产品投放市场，但具体推出进程不会很快，公司会将根据实际发展情况进行安排。

8、2017年强身药业经营计划？

答：（1）扩大产品销售区域，在总结试点经验的基础上，2017年起计划在全国范围内选择经济发达、零售药店覆盖率高、人口较多且广告收益率高的省会及地级城市，逐步扩大相关产品的销售区域。（2）提高电视广告投放效果，公司将关注广告投放收视率及产品的销售情况，并及时调整产品广告投放频率，以达到广告投放的最佳效益。（3）继续整合销售团队，纳入莎普爱思整个产品销售体系，统一进行相关产品的市场开发，统一进行商务谈判，从而更好的发挥销售的协同效应。（4）增加强身药业销售品种，逐步推出其他新品上市。推进综合举措，以提高强身药业整体的销售收入。

9、公司莎普爱思滴眼液是利润增长的关键，目前公司在生产方面基本没有问题，在销售方面需要突破，公司是否有考虑改变营销策略？

答：公司整体的营销策略一般不会轻易改变，但公司会根据市场调研情况，及时发现问题，总结经验，结合市场与公司发展实际情况进行局部优化调整。欢迎广大投资者多提宝贵意见！

10、公司如何提升广告投放效果？公司广告是否考虑在网络、移动互联网，如微信等平台上推广？

答：公司现有广告仍主要投放在电视平台上，目前公司也有团队在负责网络等新平台这块的宣传推广。公司将继续优化和完善广告投放形式，根据实际情况，及时调整广告投放策略。但由于药品广告投放的相关监管审核部门管理十分严格，使得公司在广告上做新内容、新形势的进程缓慢。

11、公司高层领导是否每年都会去市场调研？

答：公司董事长以及分管销售的常务副总都会亲自去跑市场、进行市场调研。

12、公司莎普爱思滴眼液的价格高于同类竞争产品，对此公司有何应对或优惠措施，是否会考虑降价？

答：莎普爱思滴眼液产品价格略高，但也能确保品质，目前不会考虑降价。公司每年都会开展市场调研，也会聘请第三方调研机构进行调研，了解市场动向。目前公司主要在推进“会员制”，莎普爱思会员可享受新产品价格优惠等。除此以外，迎

合中国传统节日，公司也积极推出各类推广活动，同时与电视平台也有合作举办各类大型活动等，适时推出有关优惠活动等。

13、公司目前是否有抗疲劳的滴眼液产品，建议公司开发此类产品？

答：感谢您的建议，公司会就此认真考虑。

14、公司二股东王泉平、三股东上海景兴不断减持公司股票的原因？

答：公司二股东王泉平减持的原因是个人资金需求；三股东上海景兴减持的原因是出于自身战略发展规划的需求和对外投资的资金需要。

15、今年7月份董事长有限售股解禁，是否有减持计划？

答：公司董事长首发限售股份将于2017年7月解禁，公司董事长在公司非公开发行时认购了1.9亿元，以实际行动说明对公司未来发展充满信心。董事长除本公司以外没有其他参股企业，其收入来源主要为工资及本公司分红，在未来不排除通过减持部分股份用于个人资金的需求，如有减持会提前披露相关减持计划，但不会影响控制权的变化。

16、董事长如何看待公司未来发展？

答：对公司发展充满信心，以“大健康、中老年、OTC”为发展方向，打造百年莎普爱思！