

证券代码：603168

证券简称：莎普爱思

公告编号：临 2019-032

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 2019 年 5 月 8 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）上披露了《莎普爱思关于举办投资者接待日活动的公告》（公告编号：临 2019-028）。

公司本次投资者接待日活动于 2019 年 5 月 21 日（星期二）上午 10:00 至 11:30 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等共 6 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、副总经理吴建伟先生等出席了本次活动。

参加本次投资者接待日活动的投资者等就其关注的公司 2018 年度的经营情况和公司未来发展等事项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》。

公司指定的信息披露媒体为《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》、《证券日报》和上海证券交易所网站（www.sse.com.cn），有关公司信息均以公司在上述指定媒体刊登的公告为准。

特此公告

浙江莎普爱思药业股份有限公司董事会

2019 年 5 月 23 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：2019年5月21日上午10:00-11:30

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：6名机构和个人投资者等

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、副总经理吴建伟先生、证券事务代表董丛杰女士、证券专员陆霞女士

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等表示欢迎，非常感谢各位投资者等对公司的关心和关注。

随后，参加本次活动的投资者等就其关注的公司2018年度的经营情况和公司未来发展等事项与公司进行了沟通和交流，主要内容如下：

提问：2018年公司营业收入和净利润下降的有关情况？

回答：公司2018年度营业收入同比下降35.30%，主要系：由于受到2017年12月有关自媒体报道影响，公司滴眼液营业收入同比下降52.58%，中成药营业收入同比下降68.95%。2018年度公司净利润同比下降186.42%，主要系：一是滴眼液和中成药营业收入同比大幅下降；二是强身药业出现亏损未完成业绩承诺，公司计提商誉减值损失17,815.72万元，对公司2018年度净利润产生较大的影响。

提问：公司收购强身药业股权所涉及的2018年度业绩承诺补偿款，是一次性资金到位，还是分批到位？

回答：从目前来看，是分批到位的。公司已于2019年5月15日收到东丰药业支付的第一笔业绩补偿款，详细内容请见公司在上海证券交易所网站披露的《莎普爱思

关于收购强身药业 100%股权所涉 2018 年度业绩承诺补偿事项的进展公告》(公告编号: 临 2019-031)。

提问: 公司 2019 年是否有并购计划, 具体方向是什么?

回答: 适时开展并购是公司发展战略的主要内容之一, 目前公司并购主要考虑“大健康、中老年、OTC”方向。公司目前现金流比较充裕, 但实际上也不多, 因而要谨慎使用, 首先要确保公司正常的运营, 如果用于投资, 那更要谨慎, 要对投资者负责, 要有利于公司持续健康发展。

提问: 莎普爱思滴眼液的适用人群? 莎普爱思滴眼液是 OTC 产品还是处方药?

回答: 白内障疾病是老年人的高发病之一, 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; 老年性白内障也称年龄相关性白内障, 公司莎普爱思滴眼液的适应症为早期老年性白内障。公司该产品是 OTC 产品, 非处方药; 提醒患者使用前务必仔细阅读药品说明书, 对症用药, 或遵医嘱。

提问: 滴眼液销量的下降, 对终端产品销价会有影响吗?

回答: 基本无影响。

提问: 公司的研发模式? 公司 2018 年度研发投入同比是下降的, 预计 2019 年的研发投入情况?

回答: 公司坚持自主研发与产学研合作相结合的研发模式。公司重视药物研发工作, 药物研发要求高、周期长、投入大, 研发成功并得到市场认可后将提高公司的核心竞争力。药物研发同时容易受到一些不确定性因素影响, 有研发失败和市场不认可的风险。

2018 年度, 公司重点开展苜达赖氨酸滴眼液等产品的一致性评价工作。公司根据在研项目所处不同研发阶段, 投入与之相配套的研发经费。公司 2019 年将持续进行研发投入, 加快在研产品的研发进度; 把苜达赖氨酸滴眼液质量和疗效一致性评价研究作为全年工作的重中之重, 同时加快推进头孢克肟颗粒、头孢克肟分散片、左氧氟沙星片、左氧氟沙星氯化钠注射液等产品的一致性评价研究等。随着各研发项目的开展, 预计研发投入将会进一步增加。

提问：关于莎普爱思滴眼液一致性评价进展情况？

回答：2018年先后召开了苄达赖氨酸滴眼液（莎普爱思）药品上市后评价工作座谈会、苄达赖氨酸滴眼液（莎普爱思）上市后临床研究方案讨论会。2019年3月5日，国家药监局药品审评中心组织专家召开了苄达赖氨酸滴眼液沟通交流会。公司将根据相关要求在定期报告和临时报告中及时披露相关进展。

提问：公司有适用于干眼症治疗的滴眼液吗？

回答：公司目前没有适用于干眼症治疗的滴眼液上市。

提问：相关公司有硫酸阿托品滴眼液的研发，公司是否有该产品？

回答：近期低浓度硫酸阿托品滴眼液备受关注，目前公司没有该产品。

提问：公司产品除了滴眼液、头孢克肟产品等，还有其他方向吗？

回答：大方向还是大健康、中老年、OTC。具体主要为眼健康类、强身药业的中成药、保健食品等。

提问：关于公司产品线上销售情况及发展情况？

回答：目前，公司已在天猫等平台开设旗舰店，但目前通过电商进行销售的产品规模仍较小。

提问：公司2018年度销售客户前五销售额合计占比38%，销售客户集中度是否正常？

回答：公司主要的销售客户即经销商，均为优秀的上市公司或知名企业，这些公司实力强、信誉好、销售网络覆盖率好，选择与这些公司合作，有利于公司的持续发展。

提问：公司开展品牌宣传的情况？

回答：2018年度，公司积极调整品牌观念和传播策略，转变品牌宣传方式，减少广告费用投入，加强白内障尤其是早期老年性白内障防治的宣传工作，举办主题公益活动，开展健康类的公益项目，并与相应公益组织合作资助贫困地区白内障患者的治疗，积极履行企业的社会责任。公司策划并开展全国性的大型公益活动，持续推广公司品牌，如在春节期间启动了覆盖全国的“暖冬行动”系列大型活动，强化了

公司品牌效应；持续开展“关爱眼健康”公益活动、“爱眼日宣传”、“执业药师春风行动”等各类公益活动，积极回馈社会，塑造良好的企业形象。同时，为了更好地帮助贫困白内障患者，践行“健康扶贫”，莎普爱思将“点睛中国”全面升级，开启了同心圆·莎普爱思药业“健康中国行”活动；联合同心圆开展系列公益活动，设立白内障防治基金等。2019年，公司将继续坚持品牌宣传和公益活动相结合，进一步提升公司品牌的美誉度等。

提问：公司以稳健经营为主，目前公司是否有股权激励方面的计划？

回答：目前暂无相关计划，但从长远发展来看，将适时考虑实施。

提问：莎普爱思大药房在平湖布局了多家药店，经营发展如何？以后是否可以考虑加盟的模式？

回答：由于市场竞争比较激烈，执业药师流失，药店管理经验缺乏等，目前莎普爱思大药房整体经营状况不是太好，将在进行人才培养和引进的同时，拓展实施加盟等发展模式，以期能够改善莎普爱思大药房的经营局面。

提问：现在对公司来说，最大的风险是什么？

回答：规避经营风险，最重要的就是规范运作，保证产品质量。