

华润双鹤药业股份有限公司 2018 年中期业绩说明会会议纪要

一、会议召开时间：2018 年 8 月 27 日(星期一)下午 15:00—16:30

二、会议召开地点：公司 311 会议室及上海证券交易所“上证 e 互动”平台(<http://sns.sseinfo.com>)“上证 e 访谈”栏目

三、会议召开方式：现场和网络相结合的方式

四、公司出席高管人员：董事、总裁李昕先生

五、会议纪要：

公司首先向投资者概括介绍了 2018 年中期经营情况及财务状况：2018 年上半年公司实现主营业务收入 40.6 亿元，同比增长 35%，实现净利润(归属母公司)5.8 亿元，同比增长 12%。整体毛利率比去年同期提升了 8.8 个百分点。

公司高管人员与投资者围绕公司发展有关情况和问题做了交流，具体情况如下：

(一) 医药行业环境及监管政策对公司的影响

问：公司仿制药一致性评价及注射剂一致性评价工作开展情况如何？

答：公司集中研发优势力量开展仿制药一致性评价工作，总体进展情况比较理想，已有三个口服制剂产品申报一致性评价，其中压氏达已获得国家药品监督管理局审核通过，其他两个产品正在审批审评中。

针对注射剂一致性评价，目前国家仍在征求意见阶段。公司已经提前开展相关工作，针对有参比制剂的产品开展研究，并启动文号梳理和筛选。

问：国家新药审评办法的改革对公司有何影响？

答：针对国内临床需求，国家药品监督管理局出台了简化境外上市新药审批政策，有利于公司缩短相关仿制药的报批时间。

(二) 上半年经营情况

1、输液业务

问：公司输液业务上半年表现如何？

答：目前全国范围内限输液政策仍然持续，输液市场总体需求不断下降。在该领域，公司重在落实“一轴两翼”的战略发展规划，充分发挥双鹤在输液领域的品牌、规模、覆盖等核心能力，打造引领行业标准的安全性质量控制平台；积极调整业务结构，继续压缩输液规模，同时提高高毛利的软包装输液以及治疗和营养性输液占比；进一步深化一体化运营模式转型，降本增效。

公司输液业务历经三年多的调整转型后，总体规模占比已降到 36%。上半年输液收入实现 33% 增长，其中基础输液受年初流感爆发的影响，收入同比增长 19%；输液包材结构调整再突破，软包装结构销量占比达 57%，较 2017 年末再提升 3 个百分点。

该领域核心产品 BFS 上半年收入实现 35% 增长，2 个治疗性 BFS 输液产品获得药品补充申请批件，沈阳双鹤 BFS 生产线正式规模生产；直软输液快速导入市场，收入同比增长 55%。

2、非输液业务

问：请问公司慢病和专科业务的重点产品有哪些，上半年销售情况如何？

答：(1)慢病业务领域：①降压用药：针对 O 号积极研究低价药政策执行问题，已经完成第二轮价格调整，上半年收入同比增长 5%；压氏达一致性评价于 2018 年 7 月获得国家药品监督管理局审核通过，上半年收入实现双位数增长，预计下半年仍将保持快速增长；穗悦系列、硝苯地平和厄贝沙坦收入均实现双位数增长；②降糖用药：糖适平收入同比增长 7%，二甲双胍缓释片(卜可)收入实现 41% 的快速增长；③降脂用药：匹伐他汀钙纳入国家医保目录后保持高速增长，销售收入同比增长 28%。

(2)专科业务领域：①儿科用药：珂立苏销售收入同比增长 16%，小儿氨基酸销量增长显著，市场份额均已超半数；②肾科用药：腹膜透析液销售收入实现 55% 的增长，达到历史新高。

问：请介绍下公司销售网络的覆盖情况？

答：公司在慢病业务领域围绕专家和学术网络建设、基层市场拓展、销售模式拓展、渠道管控和资源协同与整合开展工作；专科业务主要通过学术代理的经营模式，充分借助专业代理商在准入、医院开发和上量方面的优势开展合作。

目前公司的销售网络遍布全国，非输液业务拥有两千余家商业客户，覆盖医院、城市社区中心/站点以及农村基层医疗终端二十余万家，覆盖可视药店三十余万家，还与一百四十余家百强连锁药店开展合作。

3、研发情况

问：上半年公司的研发投入有多少？研发进展如何？

答：公司上半年研发支出 1.2 亿元，同比增长 15.5%，重点围绕研发转型、仿制药一致性评价、仿制药研发和对外合作开展研发创新工作，目前有多个产品正在国家药品监督管理局审批审评中。

4、外延并购

问：上半年公司外延并购工作进展如何？未来有何并购计划？

答：公司近年来积极推动外延并购工作，上半年收购湘中制药 85.65% 股权，成功布局精神/神经领域，获得精神类抗癫痫药物丙戊酸系列产品、覆盖全国精神专科医院的营销队伍及全国知名精神专家网络；收购双鹤利民 40% 股权，实现对该公司的 100% 控股。同时公司与多家企业接触，有多个覆盖肾科、精神/神经等领域的重点项目正在密切接触中。

根据公司“十三五”战略规划，公司未来将继续围绕“1+1+6”核心领域，积极拓展并购寻源，寻找与战略领域匹配的优质企业；同时加快多渠道产品获得，通过进口注册、技术转移、MAH 等多种外部合作方式进行产品引进。

5、全年经营计划

问：公司是否会调整全年经营目标及计划？

答：公司年初制定的商业计划不会改变，2018 年预计实现主营业务收入 69 亿元，同比增长 10% 以上，经济效益不低于行业水平，力争实现持续增长。

以上经营目标不代表公司对未来业务的盈利预测，并不构成对投

投资者的业绩承诺，公司实际经营情况受各种内外部因素影响，存在不确定性，敬请投资者注意投资风险。

(三) 上半年财务数据情况

问：上半年销售费用同比增加较快，主要原因是什么？

答：销售费用增长主要由于公司营业收入增长以及公司面对国家政策调整等外部环境变化，逐步调整营销策略，对市场活动投入增加以及加大学术宣传及推广力度所致。

问：其他应付款增加较快的原因是什么？

答：其他应付款较期初增加较快，主要是由于公司从华润医药集团有限公司全资子公司华润医药控股有限公司借款以及预提应付未付的销售费用以及水电费等所致。

华润双鹤药业股份有限公司

2018 年 8 月 28 日