

华润双鹤药业股份有限公司 2017年一季度业绩说明会会议纪要

一、会议召开时间：2017年5月3日(星期三)下午 15:00—16:30

二、会议召开地点：公司 311 会议室

三、会议召开方式：现场方式

四、公司出席高管人员：

董事、总裁李昕先生

董事、董事会秘书及副总裁范彦喜先生

五、会议纪要：

公司董事、董事会秘书及副总裁范彦喜先生宣布会议开始，并向投资者介绍与会人员。公司概括向投资者介绍了 2017 年一季度经营情况及财务状况。

2017 年一季度公司实现主营业务收入 15.28 亿元，同比增长 6.17%；实现净利润(归属母公司)2.35 亿元，同比增长 28.75%；实现扣非净利润(归属母公司)2.30 亿元，同比增长 45.48%。

会上，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、公司业务经营情况

(一)输液业务

问：公司输液业务完成情况如何？

答：2017 年 1-3 月输液业务实现收入 5.45 亿元，从重点产品销售额完成来看，治疗输液同比增长 6%，其中利复星输液同比增长 20%，BFS 和直软增幅分别达到 57% 和 25%。

问：公司输液业务结构调整情况如何？输液业务今后如何发展？

近年来公司不断对输液产品的包材结构进行调整，加大对 BFS、直软等软包装输液的占比，截止一季度，软包装产品销量占比达到 53%，基础塑瓶输液销售量占比同比减少 7 个百分点。未来公司包材结构、产品结构还将不断优化。

问：公司 BFS 产品的进展情况？

答：BFS 目前已收录在中国输液安全专家共识，为后续市场推广提供有力支撑；12 省实现准入；2017 年新增运行两条 BFS 生产线正在安装调试，调试结束后产能将达到 1.4 亿袋，未来发展前景良好。

(二)非输液业务

问：公司非输液业务完成情况如何？

答：2017 年 1-3 月非输液业务实现收入 9.34 亿元，同比增长 8.1%。其中：重点产品中降压 0 号销售额同比增长 2%，珂立苏销售额同比增长 49%，匹伐他汀销售额同比增长 31%，复穗悦、厄贝沙坦分散片、胞磷胆碱钠片、硝苯地平缓释片等产品均实现两位数增长。

问：公司重点产品 0 号涨价的效益将何时释放？

答：公司近年针对 0 号等产品积极研究低价药政策执行问题，已经完成第一轮提价，2017 年开始进行第二轮价格调整，目前有三分之一省份执行，0 号涨价的效益会在今年有所体现。但是 0 号作为公司

的重点产品之一，我们非常重视其质量标准的提升，提升产品质量会导致其成本略有上升。

问：公司重点产品珂立苏未来的市场空间有多大？

答：珂立苏做为孤儿药，市场容量是基本固定的。随着二胎政策放开后新生儿出生率上升，儿童抢救药由集中在大城市大医院推广到部分县医院，市场总需求量在上升。

问：公司肾科业务完成情况如何？

答：公司肾科业务由于受到生产基地搬迁等影响，2016 年出现阶段性供货问题，市场影响较大。目前已基本恢复供应及正常销售。日前，公司血液滤过置换液进入国家医保目录，未来具备较好的增长潜力。

(三)其他

问：海南中化并购项目进展如何？

答：海南中化并购进展顺利，已经完成工商变更手续，3 月 1 日纳入合并报表范围。

问：公司一季度毛利率大幅提升的原因是什么？

答：公司一季度累计毛利率 55%，同比增长 5.3PPT，主要受益于：1) 输液业务产品结构不断优化，劳产率的提升，高毛利产品直软与 BFS 销售比重增加，输液毛利率同比增加 4.95PPT；2) 非输液业务重点培育产品快速增长，原材料集中采购、重点产品工艺改进、成本降低等方面影响，非输液产品综合毛利率同比增加 4.74PPT。

问：公司外延并购工作开展情况如何？

答：外延并购是公司“十三五”战略期的重要工作，公司围绕“1+1+6”领域规划，以产品、技术获取为核心积极开展工作，加快并购步伐。

二、行业及政策对公司的影响

问：能否介绍一下两票制对公司的影响，是否会影响公司销售队伍建设？

答：公司“十三五”战略规划形成后，进行了营销组织架构调整，使之更符合市场需要，贴近市场，提升效率，提升公司营销能力。经过2年的运行初步形成规模，运转较为顺利。从目前看，两票制真正影响主要是代理业务，公司的代理业务不多，两票制对公司影响不大。

问：公司仿制药一致性评价工作进展如何？

答：该项工作总体进展情况不错，几个重点产品临床试验单位已经基本落实。

华润双鹤药业股份有限公司

2017年5月5日