

## 华润双鹤药业股份有限公司 2016 年半年度业绩说明会会议纪要

一、会议召开时间：2016 年 8 月 16 日(星期二)上午 10:00—11:40

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 2016 年半年度经营情况及财务状况。

2016 年上半年公司实现主营业务收入 27.9 亿元，同比增长 10.97%，实现净利润(归属母公司)4.3 亿元，同比增长 5.58%。

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、公司经营目标及计划

问：请介绍一下公司未来发展规划？

答：目前，华润双鹤“十三五”战略规划初步形成，明确了公司 2016 年至 2020 年的发展方向。

业务发展规划:

公司在现有四大领域基础之上,重点发展非输液业务,高度关注高成长领域,逐步进入精神/神经、麻醉镇痛和呼吸等领域,兼顾广度与深度的平衡,整体形成“1+1+6”的业务布局,即:慢病普药平台、跨科室的输液业务平台以及专科业务领域(心脑血管、儿科、肾病、精神/神经、麻醉镇痛和呼吸等),三大业务间形成良好的承接和协同效应。

**问: 公司下半年工作计划重点是什么?**

答: 公司下半年将围绕年度提出的打造三大业务平台、丰富产品获得、加强并购、提升质量四项重点业务主题开展工作,同时开展战略落地、优化组织结构、推进精益管理、加强人才建设四项管理主题,实现能力与业绩的同步成长。

## 二、公司重点工作完成情况

**问: 请介绍公司慢病普药业务以及专科业务上半年完成情况?**

答: 公司加快慢病省区平台建设,将慢病平台下沉至区域,启动 5 个核心省区推进终端、市场省区一体化管理,提高一体化战斗单元的运营能力;强化专科业务“学术代理”模式,通过终端流向管理和对代理商的学术帮扶实现精细化管理;上半年慢病业务与专科业务合计收入占整体营业收入比例达 60%以上。

慢病普药业务(考虑并购因素)收入同比增长 31.4%。慢病业务中降压产品 0 号受益于渠道与终端持续优化以及低价药政策红利,同比增长 4.2%;压氏达受执行新标影响,销售持续增长,收入同比增长 9.7%;胞磷胆碱片增长 15%左右。慢病业务中降糖产品糖适平终端下沉后基层和零售终端发力,同比增长 4.2%。慢病业务中降脂产品匹

伐他汀继续保持快速增长，同比增长 74.1%，半年度收入过亿。

专科业务中儿科领域自国家全面放开二孩政策后，新生儿出生率提高，儿科市场出现明显回升，重点产品珂立苏上半年受新生儿出生率回升影响表现突出，收入同比增长 16.7%；小儿氨基酸一季度销售出现下滑，消化库存后业务逐步恢复，环比一季度增长 36%。专科业务中肾科用药领域受厂区搬迁影响，上半年收入有所下滑，目前已经恢复生产，处于市场恢复过程。

**问：公司重点产品 0 号未来的增长点在哪里？**

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，上半年在 20 个省市完成提价。价格调整初期可能会对销量产生一定影响，但我们将积极采取措施将影响尽可能降到最低。

**问：可否简单介绍鹤鸣、鹤舞、鹤立行动的主要内容？**

答：近年来，华润双鹤发起的“鹤鸣行动”(医生教育)和“鹤舞行动”(患者教育)成为业内知名度极高的品牌活动，以“鹤鸣行动”为医教平台，加强面向基层医生的学术教育和品牌宣传，争取基层市场首诊病人，开展面向患者健康教育的“鹤舞行动”，通过向基层患者及群众宣传高血压防治知识及健康生活理念、免费为患者测量血压、发放健康知识手册、回答各种高血压防治问题及健康咨询等活动，提高患者对双鹤品牌的认知度。

我国有 110 万村医，承担了全国 1/2 人口的基本医疗服务工作，为帮助村医提高医疗专业知识，2015 年公司在鹤鸣、鹤舞行动的基础上启动了“鹤立行动”，旨在搭建村医、患者、商务多功能平台，利用互联网技术和新媒体平台，开展线上、线下宣传，协助村医、患者进

行慢病防治，探索村医管理模式，通过村医管理慢病患者。

**问：公司输液产品发展情况如何？**

答：公司以盈利为核心持续对输液产品结构进行调整转型，压缩输液份额，上半年基础输液销售收入占主营业务收入的比重不足 30%；持续调整包材结构，主动控制塑瓶销售，塑瓶销量同比下降 30%；提高直软、817、BFS 等软包装产品销售比重以改善盈利，软包装产品销售收入占基础输液总收入比重达 70% 以上。

公司加强输液成本控制，通过集中采购、节能降耗、工艺优化、使用国产包材等措施，降低生产成本；通过减员增效，上半年基础输液人均产值同比提高 13%，人员效率进一步提高；受塑料粒子、膜材、组合盖等原材料价格下降影响，总成本同比下降 20%，输液毛利率同比提升 3.19%。

**问：公司重点产品 BFS 市场准入情况？**

答：公司积极推进 BFS 准入和销售，加大对 BFS 产品安全优势的宣传力度，加强售后服务，扩大 BFS 影响力。上半年 BFS 写入首部中国输液安全专家共识，准入省份增加至 5 个，销量同比增长超过 40%。

**问：公司产品研发进展情况如何？**

答：公司上半年围绕战略领域开展产品线规划，建立起以产品发展中心为主导的，多方参与的产品线规划机制；开拓产品获得途径，上半年共达成 9 个产品合作意向，从国外引进的产品 DPP-IV 和 Definity 获得临床试验批件，未来产品线将不断丰富。

**问：华润赛科产品左乙拉西坦片在美国上市规划？**

答：华润赛科左乙拉西坦片 ANDA 获美国 FDA 批准，是压氏达之后第二个打入美国制剂市场的产品，为公司的海外市场开拓带来积极的影响。目前公司正在与国外代理商进行接洽，下一步将对产品销售进行策划。

**问：请问公司未来在外延并购方面有何计划？对于 2015 年并购的华润赛科以及双鹤利民将如何进行整合？**

答：外延并购是业务增长的关键驱动力，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外延扩张，进一步优化、补充丰富公司现有心脑血管、内分泌、儿科、肾科等领域的产品线，还将重点关注精神/神经、麻醉镇痛、呼吸等领域的并购机会，与战略领域内多家并购对象进行了接触、谈判。对于已并购的公司，在区域市场资源共享、质量和 EHS 管理以及研发管理方面进行融合。

### 三、行业及政策对公司的影响

**问：国家食药监总局继要求企业对药物临床试验数据自查、进行仿制药一致性评价之后，近日要求药品生产企业开展药品生产工艺核对工作，这些政策对公司有何影响？**

答：近日，国家食药监总局正式对外发布了《关于开展药品生产工艺核对工作的公告(征求意见稿)》，要求药品生产企业应对每个批准上市药品的生产工艺开展自查，排除质量安全隐患。药品生产工艺核对工作是监管部门对药品质量把关趋严的举措，是之前临床核查，一致性评价政策的延续，这一系列的政策会驱动并加速质量低下药品的消亡，促进医药行业的洗牌和集中度的提升。工艺核对和一致性评价工作是高度关联的，一致性评价的药企本身也面临着待评价药品的生

产工艺的评估和变更工作，可以将生产工艺核对工作纳入到一致性评价的工作框架中来。本次出台工艺核对政策对于像华润双鹤这样经营规范的企业相对影响不大。

华润双鹤高度重视工艺核对和一致性评价工作，紧跟政策变化，积极开展内部自检工作，评估可以开展一致性评价的在产和非在产品种，与药监部门积极接洽，参与一致性评价方法的开发和标准确立，按照国家发布的相关技术指导原则，以及质量一致性评价方法和标准，开展相关工作，顺利推进公司确定的重点产品一致性评价及相关研究工作。

华润双鹤药业股份有限公司

2016 年 8 月 17 日