

证券代码：002437

证券简称：誉衡药业

## 哈尔滨誉衡药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2014-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 √其他：电话调研
参与单位名称及人员姓名	招商证券李珊珊
时间	2014年1月12日下午16:00
上市公司接待人员姓名	总经理杨红冰、董事会秘书刘畅
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2014年1月12日下午16:00，公司总经理杨红冰先生、董事会秘书刘畅先生接受了招商证券李珊珊女士的电话调研，内容如下：</p> <p><b>总经理杨红冰对收购华拓进行总体介绍：</b></p> <p>由于华拓股东比较分散，一共有84个股东，因此谈判的过程比较漫长，目前基本上与大多数的股东达成一致。</p> <p>基于誉衡的产品战略，公司对华拓进行并购，主要看中磷酸肌酸在中国市场的增长潜力：在此之前，誉衡药业并没有大治疗领域的产品，如骨科用药鹿瓜多肽，实际上并不是大治疗领域产品；抗生素头孢米诺因为限抗导致使用量和上涨空间受限制。誉衡一直希望能够利用好超募资金、通过并购介入大治疗领域。目前在化药领域拥有独家产品或生产厂家较少的品种并不多，这几年增长较快的品种主要是中药注射剂和辅助治疗产品。磷酸肌酸生产厂家不多且产品疗效和安全性很好，目前只进入了12个省份的医保目录和7个省份的新农合目录，14年恰好是医保调整年，这对磷酸肌酸是一个很好的机遇，预计产品未来具有很好的增长潜力。</p> <p>华拓的磷酸肌酸原料药工艺优势突出：磷酸肌酸工艺门槛较高，誉衡收购华拓除了看中产品本身市场空间外，也非常注重华拓的原料工艺优势。</p>

**Q1: 誉衡药业的销售能力比较突出，未来收购华拓后如何对磷酸肌酸进行规划，使得销量方面有更新突破？销售如何调整？**

A1: 首先，14 年是医保调整年，磷酸肌酸进入医保的机会很大，拥有医保产品市场机遇，市场扩容后带动产品增长。

其次，销售规划有两方面：1、唯嘉能和莱博通两个产品要分开做（备注：唯嘉能和莱博通分别是海口奇力和华拓的磷酸肌酸的商品名，海口奇力的原料由华拓供应，华拓是海口奇力生产制剂唯嘉能的全国总代理，华拓再将自身的莱博通以及代理的唯嘉能交由南京万川做全国总代）。南京万川过去在运作上取得了很大成功，但誉衡提出的销售建议是两个产品分开做；2、产品不是简单的辅助治疗药，应该做更多的专业推广：磷酸肌酸具有心肌缺血状态下的心肌细胞保护作用，治疗价值明确，应该把它的治疗价值进一步推广出来。

**Q2: 两个产品分开做具体怎么规划，万川代理的是奇力还是华拓的产品？**

A2: 关于两个产品后续如何运作，需要和南京万川方面进行协商。誉衡的思路是对于两个厂家生产的同个品种，而且市场空间非常大，应该把运作团队分开，形成一定程度的内部竞争，利于两个产品一起上量。关于两个产品后续由谁来操作，需要和万川进行协商。

**Q3: 现在已经收购的股权占 62%，这段时间会收购更多的股份吗？**

A3: 目前已经签订 62%的股权收购协议，因为股东比较分散，部分国有股东需要走程序、部分个人股东在外地，需要一个过程，其他股东还在协商当中。

**Q4: 华拓有没有其他的产品？**

A4: 主要品种是磷酸肌酸钠。其他品种还包括平阳霉素，左舒必利（在研品种，预期会是一个不错的品种）以及一个妇科用药，这三个品种未来可能增长较快。此外，华拓子公司海南天涯的 250mL/0.5g 乳酸左氧氟沙星是基本药物独家规格，因为是新进基药目录，尚未中标，目前仅有少量销售，预计未来会有一定的市场潜力。

**Q5: 13 年华拓净利润增速远大于收入增速, 为什么?**

A5: 其实从 12 年开始利润增速也远大于销售增速。利润弹性主要出自规模效应, 达到一定规模后成本相对固定, 增量成本相对有限。公司对华拓未来的利润增长要求是每年不低于 25% 增长。

**Q6: 磷酸肌酸分别进入哪些省份的医保?**

A6: 进入 12 个省医保: 广西、青海、江西(限工伤)、湖南、内蒙、广东、山西、河南、福建、贵州、新疆、黑龙江。进入 7 个省新农合: 贵州、河南、广西、福建、河北、内蒙、青海。7 个省的新农合目录基本和医保省份是重合的。

**Q7: 华拓产品之前由万川做代理, 而誉衡销售也有优势, 未来销售上怎么考虑? 是和万川进行协商或并购万川还是回收代理权呢?**

A7: 会尊重万川与华拓原来签订的协议, 未来需要进行进一步的探讨。

**Q8: 韩国非马沙坦在韩国的情况, 什么时候可以国内上市?**

A8: 非马沙坦属于新 ARB 创新药, 是韩国的创新药物, 11 年在韩国上市, 13 年本土销售超过 1 亿美金, 是保宁创新药里面最成功的产品;

临床阶段分别和氯沙坦和缬沙坦做了对照, 临床结果优于氯沙坦, 非劣于缬沙坦, 疗效和安全性在 ARB 类药物中间都不错, 是一个很难得的产品;

非马沙坦和信立泰的艾力沙坦相比也有很大优势, 且成本也比较低, 信立泰收购艾力沙坦的生产批件花了 3 亿多;

签订协议后誉衡会做两手准备: 1、作为进口产品注册, 审批时间可能会快一些, 预计大概需要 3 年左右时间; 2、进口韩国原料, 按 3.1 类申报, 会慢一些, 预计大概需要 4~5 年的时间。

**Q9: 北京基药开标后安脑丸和氯吡格雷的情况。**

A9: 氯吡格雷进展顺利。另外, 安脑丸不在基层医疗报销目录里面(备注: 不是安脑丸一个产品的问题, 100 多个新进 12 版国家基本药物目录的品种都面临这个问题, 是北京市政策的衔接

问题), 现在在努力解决这个问题, 需要一些时间。

**Q10 : 银杏内酯 B 的进展情况?**

A10 银杏内酯 B 专家审评会已经结束, 还需 CDE 再开会对产品形成审评意见, 尚无明确时间表。

**Q11: 华拓的市场份额下降, 利祥增长得比较快, 为什么?**

A11: 主要是奇力(唯嘉能制剂)的市场份额趋于下降, 因为作为首仿药物价格比较高, 而利祥打价格战, 定价较为便宜, 优势比较明显, 过去 2-3 年抢占了一块市场。但华拓的莱博通市场一直在增长。

**Q12: 华拓什么时候开始并表?**

A12: 开完股东会后进行付款并办理股权变更手续, 按照相应会计准则可以并表, 最理想的状态从 2 月份开始并表。

**Q13: 两个产品分开后誉衡会不会做其中一部分?**

A13: 誉衡只是认为产品可以分两个团队去做, 不一定需要誉衡亲自去做, 万川也可以通过分开团队去操作, 具体需要和万川进行协商。

**Q14 : 誉衡销售能力比较强, 对万川代理的产品可不可以从中起到较正面的作用?**

Q14 : 誉衡可以起到正面作用, 但是需要和万川一起探讨。

**Q15: 华拓与万川的总代协议到什么时候结束?**

A15: 2020 年。

**Q16: 莱博通的价格处于什么水平? 未来的价格压力大吗?**

A16: 莱博通的价格处于利祥和奇力之间。未来的价格取决于下一轮招标, 价格压力会有, 但不大, 磷酸肌酸是几家企业在竞争的市场, 定价权不会掌握在任何一家手中, 但短期内不会有影响。如果招标价下降市场更大的用量, 市场会扩大。估计未来价格压力不会大。

	<p><b>Q17: 磷酸肌酸若进不了国家医保，在新增省份进医保的机会有多大？</b></p> <p>A17: 可以做工作，机会挺大。在 15 年左右各省会有调整，如果没有进入 14 年国家医保目录的话，通过增补省级医保目录的话，在现有基础上肯定会有增加。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2014 年 1 月 12 日