

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：2016-001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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
参与单位名称及人员姓名	国泰证券黄议玲、叶豈升，复华投信杨佳升，群益投信颜世龙，野村投信柯淑华，统一投信林子钦、黄柏章，保德信投信杨国昌，日盛投信黄上修，Millenia Investment Management 刘世平
时间	2016年5月9日上午9:15-11:00
地点	哈尔滨（公司一楼会议室、108车间）
上市公司接待人员姓名	副董事长王东绪、总经理助理王禹、事业部总经理朱洪斌、证券事务代表刘月寅。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问：公司终止2015年上半年提出的定增方案，原因是什么？目前的定增方案处于什么阶段？今年证监会是否能完成审批？</p> <p>答：2015年6月以后，中国资本市场发生了较大变化，在综合考虑资本市场、融资环境等因素后，公司决定终止2015年上半年的非公开发行股票方案。</p> <p>目前的定增方案已完成两轮证监会的反馈意见回复，证监会是否核准及核准时间存在不确定性，我们会积极推进本次再融资方案。</p> <p>问：从公司披露的上半年业绩增速5%-25%来看，4-6月份的表现不很乐观。主要原因是什么？</p> <p>答：主要有以下几方面因素。1、去年同期，普德药业纳入公司合并报表，今年上半年，无并表因素；2、行业整体增速趋缓，公司据此对主要产品评估后作出了业绩预测；3、医药行业政策变化较多，不确定性增加，各地招标、两票制等因素给公司未来增长增加了不确定性；4、研发投入的增加在一定程度上影响了净利润的增幅。</p> <p>问：公司未来的产品获得侧重于自主研发、并购、国际合作、独家代理哪个方面？</p> <p>答：这几种方式没有优劣。自主研发的周期长、风险较大，但如果研发成功，</p>

持续效益会更加明显；并购方式取得产品的速度较快，但涉及商誉和并购后的整合。公司内部在分团队做上述工作，我们会选择与公司发展思路相匹配、质量更优的产品。

问：从现有产品的收入贡献看，自主研发的品种能达到多大比例？研发团队的主要成员在哪个省份？

答：比例相对较小，15%多一些。目前，公司主要研发团队在北京和上海，这两个区域在人员、信息等层面具有明显优势；我们在哈尔滨的研发人员，关注更多的是对现有产品工艺进行持续优化和改善提升。

问：公司研发投入金额以及占营业收入的比重是多少？未来是否会继续加大投入？如继续加大，研发的主要方向是什么？

答：2015年，公司研发投入金额为1.26亿元，占营业收入的比例为4.67%。未来的研发投入还会继续加大，主要方向为生物药、慢病药2大领域。

问：未来研发的生物药和慢病药都是新药吗？

答：生物药将以新药开发为主，慢病药则主要以仿制药为主。

问：公司2016年有何新药发布？

答：2015年7月以来，国内药品的研发形势发生了较大变化，国内公司基本上已经撤回此前申报的产品。在这个大背景下，预计公司在2016年不会有重磅产品发布。公司会根据新政策标准，完善现有产品资质，提升现有产品竞争力。

问：公司2016年有何收购计划？主要收购方向为何？

答：目前公司暂无具体的收购计划，如有，公司将重点考虑以生物药及慢病管理相关业务的并购整合及管理工作。

问：PD-1预计多久能实现生产？所处阶段比恒瑞等2家公司要慢，有何竞争优势？

答：公司PD-1目前尚处于申报临床阶段，新药研发具有周期长、风险高等特点，预计获得临床、开发新药到上市销售，至少需要3-5年的时间。

从时间上看，我们进度慢于恒瑞医药，但我们有后发优势。我们可以参考借鉴恒瑞的临床方案，选择更适合公司的适应症。

问：公司已将慢病作为未来发展方向之一，不知道今年在慢病层面是否会有进展？

答：应该会有进展。公司与京东邦能已决定共同出资、围绕慢病领域开展工作，目前，公司正在设立过程当中。公司也在筛选慢病领域的产品。

问：能否简单介绍公司的慢病模式？一些公司选择与医院合作获取处方的方式拓展慢病领域，公司与这些公司有何区别？

答：我们会以药为切入点，通过提供优质优价的慢病领域产品，利用互联网优势，打通线上、线下销售，建立与慢病患者的长期稳定关系。长期来看，我们希望借助 Proteus 科技公司的智能药片技术，通过与销售的慢病产品相结合，提高患者的依从性，将患者服药信息共享给医生、家人甚至管理平台，推进慢病管理进程。

问：公司提到的 Proteus 智能药片原理是怎样的？在国外处于什么阶段？是否能广泛适用于所有药片之上？

答：Proteus Discover 整套方案由可消化可降解芯片、腹部感应贴片、移动终端 APP 和云平台组成。原理和步骤：在药片中嵌入一个砂砾大小的感应器（芯片），患者服用含有芯片的药物后，芯片通过与胃酸反应在体内释放信号，通过贴片以及 APP 向云端传送患者服药信息如确切的服药时间、服药用量及各项体征信息如心率、体温、呼吸、睡眠等，并可以在患者允许的前提下传送到家人或医生的移动设备上。

2012 年，FDA 批准 Proteus 公司的可摄入传感器作为医疗设备。2015 年，FDA 受理了 Proteus 公司提交的全球首款“智能药片”的上市审核申请，这种装置被嵌入由日本大冢公司生产的一种精神分裂药物中，目前处于发补状态。2015 年，美国巴顿医疗集团与 Proteus 公司签约，成为首家智能药片的提供商，将其用于高血压患者的治疗。

主要适用领域：目前已开展高血压、糖尿病、心力衰竭、精神分裂等 17 项针对不同疾病的临床实验。

问：公司与 Proteus 公司约定的 18 个月独占谈判期是指什么？

答：如果 Proteus 公司日后在中国设立合资公司，将产品技术在中国进行商业化，公司在 2017 年 8 月底前享有优先谈判权。

问：公司药品需要通过招标吗？各省的招标降价对公司是否有影响？

答：公司药品主要通过招标形式进入当地市场，个别产品通过挂网方式来确认销售资质。

长期看，药品降价是不可避免的一个趋势和常态，各省份的招标模式是面向所有药企而非针对某个企业，风险是共同的。

目前看，各省招标降价对公司主要产品的影响不算太大，整体评估，或许还会有利。主要原因如下：1、公司主要产品具有独家、专利等资质优势，市场认可度和接受度更高，中标的前提下，降价幅度可控；2、公司部分产品如美丹特，在上一轮没有中标，这次则获得了新机会和发展空间；3、公司现在的产品线比之前丰富了很多，一定程度上分散了各产品的压力和风险，能抵消部分未中标产品的不良影响。

经过多年的积累，公司对医药行业的发展方向及政策风险识别能力不断增强。公司也在积极探索其他销售方式，尽量减少招标政策对销售的影响。

问：公司现有产品能覆盖多少医院？是不是以三级医院为主？

答：公司现有产品较多，覆盖医院的程度各不相同。以鹿瓜多肽为例，覆盖面很广，很多乡镇医院都能覆盖到，但 2014 年之后新代理的品种，可能只到省市一级。

问：磷酸肌酸钠在过去两年保持了高速发展，目前处于怎样的发展阶段？

答：磷酸肌酸钠的生产厂家不多，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，销售也主要集中在大医院。预计未来还是会有不错的增长空间。

问：鹿瓜多肽原来是单独定价，发改委取消单独定价后，对鹿瓜多肽的影响大不大？

答：单独定价的背景和初衷是，给予质优产品较高的价格。2015 年发改委取消了绝大部分药品的单独定价权，将药品的价格还原回市场，这对鹿瓜多肽的影响不大。鹿瓜多肽在终端销售了 15 年的时间，有了一定市场积累，医生推广、认可程度高。去年，公司加大对该产品的循证医学、提升其质量标准，鹿瓜多肽作为同类产品唯一一个临床路径推荐的骨科用药入选《临床路径治疗药物释义》骨科分册（医疗机构开展临床路径管理的指导用书），品质获得认可。从 2015 年的销售数据看，该产品在细分领域市场的占有率仍为第一位。

问：公司 2016 年主要增长动力来自于何种药品？鹿瓜多肽的增幅是否会明显低于磷酸肌酸钠？

	<p>答：今年增长动力主要是心脑血管药物、营养类药物。例如磷酸肌酸钠、安脑丸/片、葡萄糖酸钙锌口服溶液。</p> <p>鹿瓜多肽属于市场较成熟、较稳定的产品，增幅会小于磷酸肌酸钠。鹿瓜多肽属于狭窄的骨科治疗领域，与大治疗领域的磷酸肌酸钠相比，并不具有可比性。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2016年5月9日