

证券代码：000963

证券简称：华东医药

华东医药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2019-010

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 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	<p style="text-align: center;">兴业证券—华东医药 2019 年三季度报解读电话会议</p> <p>参与单位： 兴业证券、东北证券、东方证券、中信证券、中金公司、中银国际证券、信达证券、光大证券、华泰证券、国信证券、国泰君安、天风证券、太平洋证券、平安证券、光大证券、渤海证券、爱建证券、申万宏源、财通证券、长江证券、瑞银资管、花旗银行、野村资管、碧云资本、交银施罗德、东方阿尔法基金、中加基金、中欧基金、华城未来基金、华安基金、嘉实基金、国泰基金、大成基金、安信基金、广发基金、弘毅远方基金、汇理基金、浦银安盛基金、景顺长城基金、申万菱信基金、金元基顺安基金、中国人寿、中邮保险、银河资管、长城资产、东方资产、中金资本、信达资本、中欧瑞博投资、富国大通资管、广发资管、泰康资产、一鸣投资、上海博润投资、上海宁泉资管、上海月球投资、上海永骥资产、上海深积资产、上海致君资产、上海金臣投资、上海龙杭资管、世诚投资、中大君越投资、中新融创资产、亦慧投资、巨曦资管、凯读投资、北京时田丰投资、北京玺萌财富、华夏投资、善润投资、国鑫投资、复杉投资、宁波磐石投资、宽远资管、尚石投资、展明投资、开源资管、德信投资、承周资产、承珞资本、易同投资、易融投资、昭图投资、景顺投资、正班资管、泓澄投资、善渊资管、润邦投资、</p>

	怀真资产、景泰利丰投资、展博投资、灿羽投资、睿泽资本、立德资本、立格资本、红筹投资、翼虎投资、苏州芝加哥、萌洋投资、西南资管、西藏银帆投资、诚盛投资、遵道资产、重阳投资、金成投资、金晟投资、韬观投资、高致投资、鲁银资产、华电集团、朗辉医药、中国银行、浦发银行等机构共约 130 人。
时间	2019 年 10 月 30 日 上午 10:00-11:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、证券事务代表
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司 2019 年三季度报解读</p> <p>(1) 总体经营情况</p> <p>公司于 2019 年 10 月 30 日发布了三季度报告。今年前三季度公司经营稳定增长,实现营业收入 276.28 亿元,同比增长 19.06%; 归属于母公司股东的净利润 22.13 亿元,同比增长 22.33%。</p> <p>工业板块经营继续保持较快增长。公司核心全资子公司杭州中美华东制药有限公司(简称“中美华东”)(合并)1-9 月实现营业收入 83.90 亿元,同比增长 29.88%; 实现净利润 18.52 亿元,同比增长 26.99%。</p> <p>(2) 工业主要在线产品发展情况</p> <p>今年以来中美华东主要产品线销售均保持较快增长。百令胶囊增速约为 16%,阿卡波糖片增速约为 32%,免疫抑制产品线三个品种整体增速约 30%, 消化道产品线泮托拉唑注射剂和胶囊整体增速在 20%以上。</p> <p>二线产品在进入基药、医保目录后继续加快放量。吡格列酮-二甲双胍同比增长 120%, 全年销售有望达到 3.5 亿元; 达托霉素、吡哌布芬也快速增长,吡哌布芬今年以</p>

来销售收入保持翻番，预计全年能达 1.3-1.5 亿元。

(3) 商业发展情况

公司医药商业克服两票制实施后市场波动的影响，保持稳步回升状态，医药商业、医美及其他业务今年前三季度合计实现营业收入 192.38 亿元，同比增长 14.89%。

(4) 主要子公司经营情况

公司控股子公司华东宁波受代理的 LG 玻尿酸产品在国内同类产品竞争日趋激烈，加之宏观经济及产品降价影响，今年业务有一定波动，销售收入和利润同比略有下降。今年以来，宁波公司在新产品和业务布局、市场前期推广等方面做了较多投入，预计全年业绩将与去年持平，明年将恢复增长。

全资子公司英国医美公司 Sinclair 正按全年计划稳步开展业务，全球范围内注册也在推进。预计今年 Sinclair 因拓展业务费用较高经营仍然有一定亏损，明年预计将实现盈亏平衡。公司经初步测算，预计收购 sinclair 股权形成的商誉对公司 2019 年年报暂无计提商誉减值的影响。

二、问答环节

提问 1: 公司设立的全球创新药研发中心的情况介绍，以及研发人员考核与激励方式如何？

答: 为加快推动公司创新转型的发展战略，今年公司组建了全球新药创新中心。该中心将作为公司新药研发及技术合作的国际平台，通过组建一流的具有创新力的研发团队、外聘专家顾问团队，有效整合公司各方面资源。未来，公司将针对新药筛选、安全性评价及药物临床这三个关键环节，覆盖从临床前研究到新药申请的全链条新药研发过程，逐渐接轨国际创新药物研究规范。

目前，公司全球新药创新中心的专家顾问团队已经有

十多人，包括有跨国药企背景工作经历的科学家，也包括大医院高层次的临床专家。公司进入临床阶段的创新药 TTP273 和 HD118 以及引进的美国 MediBeacon 公司的 4 个产品将由创新中心负责组织开展相应的临床工作。该中心今年已完成 10 余个创新项目（包括创新药、高技术壁垒仿制药、符合美国 505b（2）类）的立项，对已立项仿制药项目进行了内部再论证，对临床使用和市场价值突出的项目予以优先支持，加快推动注册上市进度，丰富公司产品线。

同时，公司也在加快推进研发激励和考核政策变革，今年出台了以研发项目管理团队为基础，以研发成果结合产品上市产业化分配相结合的分步式考核激励管理办法，以突出长效激励机制，提升奖励空间和科研人员的积极性，促进科研团队共同奋进，提高研发效率和成功率。

提问 2：公司研发费用的规划？

答：公司创新转型工作在快速推进中，今年 1-9 月研发费用支出约 7.12 亿元，同比增长 52.84%，预计全年研发费用约在 10 亿元左右，研发大量投入到创新药、产品国际化认证、在线临床品种 BE 实验以及一致性评价等方面。初步预期明年研发费会有 20~30% 的增长。

公司目前的研发投入全部费用化，对当前业绩有一定影响。希望投资者不要太纠结于表观业绩，研发投入及产品管线储备是医药企业核心竞争力所在，只有扎实练好内功不断加大研发投入才会赢得未来。

提问 3：展望四季度和明年，预期会有哪些阶段性的成果落地？

答：公司以患者为中心，科研为基础，以市场为导向，正在积极推进创新转型工作。目前公司在研发管线的品种有 40 多个，明年有望申报上市的品种主要有：（1）迈华替尼，是公司目前在肿瘤领域的创新药；（2）两个抗肿瘤药

来曲唑、阿那曲唑，都已经报批生产；（3）注射用醋酸卡泊芬净，为抗真菌领域的大品种；（4）奥美拉唑碳酸氢钠胶囊，是公司报批的消化系统领域的复方用药；（5）利拉鲁肽注射剂已经进入到三期临床，入组也即将完成，预计明年申报生产；（6）全资子公司英国 sinclair 公司的核心产品 Ellansé（注射用长效微球）目前已完成在中国的临床工作，正在准备资料提交上市申请。

此外，公司也在积极推动外部产品和项目的引进工作，这是公司转型创新和提升研发能力的一个重要组成部分，公司在这方面投入的资源也很多，两大股东在这方面也都给予了大力支持。我们也会努力在这方面不断让市场看到公司的工作成果。

提问 4：第三季度经营性现金流有所下降的原因？

答：公司经营性现金流今年第三季度同比下降 35%，原因主要有：（1）因业务经营模式缘故，每年三季度公司经营性现金流都处于全年相对的低点。公司应收款主要为商业业务，商业主要客户为省内各大公立医院，其应收款账期平均约为 2-3 个月，故一季度和三季度账期内应收账款相应增加。公司制定了较为严格的应收账款年度和半年度考核指标并在加强和完善业务风险预警系统，严格控制应收账款风险。（2）去年同期因筹备大量现金用于要约收购英国 Sinclair 公司也使得今年三季度经营性现金流同比出现一定下降。

提问 5：第三季度管理费用有所增加的原因？

答：公司管理费用今年前三季度同比上升 50%，主要原因有：（1）公司在推进新、转型，人才引进力度加大，职工薪酬相应增加；（2）2018 年底收购的英国 Sinclair 公司在全球拓展市场，并表后管理费用有所增加。

提问 6：百令胶囊在医保控费趋严背景下未来增长的展望？

答：百令胶囊是公司一个核心品种，定位为长期慢性病的治理，其特性决定了在市场上是稳步增长的发展战略。

公司百令胶囊在大医院市场的销售相对稳定，近两年主要战场转向基层，新增销售主要集中在基层医院、OTC、社区卫生院等院外市场。目前个人自费购药增长很快，占比约为 15%，基层的占比已接近 40%。

此前西医开具中药处方的相关新政策如果严格实施的话，会对中药的处方量短期内有所影响，但目前的实施具体规定还需要相关指导意见出台，各个地方的实施进度也未完全统一。百令胶囊已积累了大量的用药人群，包括慢性病、器官移植、免疫等，还有大量的自费人群，在基层的用药以及现有存量病人受该政策的影响不大。最近国家出台了对中医药行业扶持发展的政策，在经过各种政策洗礼之后，百令胶囊这种有临床疗效的中药慢病品种，将会迎来更好的市场发展机会。

提问 7：阿卡波糖如果后续纳入集采，公司销售人员的流向问题？

答：随着国家集采政策的推进，公司会对现有相关营销及商务服务人员做内部分流。目前公司在基层市场的覆盖率还没有达到目标，公司计划要在全国县级医院达到 70%以上的覆盖。此外，公司在糖尿病管线储备有 20 多个品种，还有三个创新药以及肿瘤、心血管、超抗等领域的品种从明后年开始会陆续申报上市，后续仍需要增加营销人员做创新药的市场推广及药学服务人员开展相应的客户服务工作。

提问 8： 阿卡波糖在集采政策影响下的后续展望？

答：阿卡波糖是公司的一个战略核心品种，对公司很重要，但不是公司产品的全部。目前竞争格局对公司较为有利，除了发酵工艺的技术壁垒，阿卡波糖的原料生产能力和成本也是公司的竞争优势。市场对阿卡纳入集采后的

影响有些过度担心，公司做好了各方面的准备积极应对国家集采。

公司在糖尿病领域的产品丰富，除阿卡波糖片及咀嚼片外，吡格列酮二甲双胍作为后续大品种，今年继续快速增长，未来发展潜力较大；且公司在糖尿病线储备了大量后续品种，西格列汀二甲双胍片、利拉鲁肽注射剂将陆续上市，在一定程度上可以减小阿卡波糖片今后可能面临的竞争压力。

公司有信心借助阿卡波糖这个产品为后续糖尿病产品线的推广打下良好的基础。

提问 9：公司对泮托拉唑产品市场竞争的应对措施？

答：泮托拉唑也是考验企业综合技术能力和成本的一个产品。公司泮托拉唑有注射剂和胶囊两种剂型，其中注射剂已获美国 ANDA 批准（即美国仿制药申请），成为中国该产品首家通过美国 FDA 认证并获批 ANDA 的厂家。

公司在积极开展泮托拉唑固体制剂的一致性评价工作，此外公司考虑补充报批泮托拉唑片剂，也准备立项其他质子泵抑制剂产品以及新的剂型或新的规格，补充强化消化道领域的产品线，并考虑布局创新药来增强消化道领域的竞争能力。

提问 10：公司心血管和超抗这两条线的销售队伍建设情况？

答：心血管和超抗均是公司研发重点布局的领域。目前公司上市的心血管领域和超抗领域的品种还不太多，但都销售增长迅速。

公司的吲哚布芬是国内独家品种，在心血管领域的市场覆盖在快速增加，公司会着力将其打造成十亿级以上的单品。公司超抗领域现有达托霉素销售也在不断增长，目前这两个产品线共已有几百人的销售和药学服务团队。随着后续在研品种卡泊芬净、米卡芬净、利奈唑胺等产品

	<p>陆续报批上市，公司在心血管和超抗产品线会得到更大程度的丰富和加强。</p> <p>提问 11：商业板块利润增速的驱动因素？</p> <p>答： 从全国来看，两票制基本上已经实施完成，各地的医药商业竞争格局相对比较稳定，新的业务和产品也在向地区占有率相对比较大的商业公司集中。</p> <p>公司是浙江省商业龙头企业，这两年积极调整商业业务模式和产品结构，拓展省内独家代理的品种、通过和外资药企公司的产品配送合作以及开展基层药品的推广，有效提升了商业整体毛利率和竞争力，同时也消化了部分配送品种降价的压力，目前整体毛利率保持稳定。</p> <p>公司商业的竞争格局将会比较稳定，公司预计商业业务未来几年将继续保持目前的发展趋势。</p> <p>提问 12：公司江东二期阿卡波糖扩建进度如何？</p> <p>答： 江东二期是公司目前正在建的一个较大的扩产项目，主要针对阿卡波糖原料的扩产，也是目前在报批的相关新药产品将来的生产落地场地。该项目建设按公司计划顺利推进，目前设备安装验证已基本完成，按目前进度，公司力争明年底正式投产。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2019 年 10 月 30 日