

证券代码：002262

证券简称：恩华药业

江苏恩华药业股份有限公司

2019年3月1日投资者关系活动记录表

编号：2019-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 座谈（请文字说明其他活动内容） <input checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议
参与单位名称及人员姓名	海通证券股份有限公司医药行业研究部余文心、梁广凯等 136 个单位/人员 参会，参会人员相关信息见附件。
交流时间	2019.03.01
上市公司参会人员姓名	公司总经理：孙家权 董事会秘书：段保州 证券事务代表：吴继业
交流方式	电话会议
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：4+7 对行业影响比较大，公司怎么面对右美这样的品种在 2019 年的推广，包括价格、非中标城市的销售计划？今年预计获批的一致性评价品种有哪些，怎么应对带量采购的趋势？</p> <p>A：右美增长快且公司特别重视，带量采购后，我们多次开会，十分重视该产品在各省的销售和中标情况。针对右美在国家政策大环境下可能的一些影响。我们也会有一些应对措施：第一，加快一致性评价工作，右美已在去年 12 月申报，一共报了 4 个适应症，比任何一个竞争伙伴都多，因此，公司的右美还是有一定优势的；第二，在未通过一致性评价的情况下，在 4+7 城市范围内，公司和不同竞争伙伴相比亦有不同的优势，比如公司右美适应症多、规格全等。在 4+7 内，我们在剩下 30-40%市场份额内竞争，优先保证我们的产品留在医院里；对非 4+7 区域，采取原有销售策略，并继续开发非 4+7 的市场。另外，右美市场远未饱和，蛋糕足够大，实际上还有很多医院还未销售右美，公司会加大这部分市场的销售力度，公司总体预测对 2019 年影响不是很大。</p> <p>2018 年公司一共申报了 4 个品种（利培酮片、右美托咪定、氯氮平、利培酮分散片），利培酮片在 2 月已通过一致性评价，另外三个可能会在 2019 年中期前后通过；2019 年公司还计划报 9 个产品，应该都是公司主要品种，如福尔利、力月西等等，由于审评进度的不可控因素，目前无法判断具体</p>

哪个品种会在哪个月会通过。

Q2: 在原有 4+7 基础上, 公司右美托咪定原有价格会降到更低吗?

A: 降低价格不是公司的首选策略。通过一致性评价之后, 价格不会有很大变化。所以我们在 11 个 4+7 的城市中不准备用价格竞争, 而是采用适应症与规格进行差异化竞争, 右美新适应症对销售帮助很大, 医生对适应症内使用更信赖。

Q3: 为什么 18 年整个麻醉领域产品高增长, 公司一季度大概是什么情况? 地佐辛进度与预期?

A: 全国的麻醉和精神领域增长相对高, 恩华受益于该大环境, 也有本身产品线更丰富的原因; 公司麻醉产品的增长主要得益于右美, 右美是个新上市的品种, 本身有独特的优势, 预计未来相当长时间内还会继续增长; 一季度我们预期公司整体增长率在 15-35% 之间, 公司已公告, 估计会在 20% 以上。地佐辛将于 2019 年底前后上市, 2019 年我们将争取有四个产品上市, 舒芬太尼、地佐辛、羟考酮注射液、戊乙奎醚等。

Q4: 报表数据上面财务问题: 为什么公司市场建设和招待费用都升高了, 而营业成本下降了? 怎么看待应收账款两个亿的增加?

A: 公司比较重视二种能力建设, 一个是创新和研发能力, 一个是营销能力。招待费和市场建设费用都算在里面, 所以这两方面的费用升高一些。

公司营业成本下降主要是因为工业销售毛利高且所占比重在增加, 商业销售毛利低, 所占比重在下降。应收账款增加两个亿的原因: 一是销售收入增加所致; 二是商业公司调整产品结构, 压缩毛利不高的业务, 高毛利产品的销售占比在上升, 而这部分产品销售的回款周期较长, 资金占用量大, 这些影响是暂时的, 拉长周期看会趋于平稳。

Q5: 在公司未来战略中商业医药是什么地位, 是不断的提高毛利率还是不再以商业医药为重点? 商业医药在医院业务的相对高毛利是怎么实现的? 以及怎么看 2019 年财务状况整体健康但是还有三个亿的有息负债?

A: 商业是公司构成部分之一, 多年以来为公司成长做出很大贡献, 公司在战略上会有所考虑。与公司本部相比, 商业战略重要性相对弱些, 这是一个相对的过程。商业公司本身也会根据实际情况调整策略。

两票制后, 对于我们有利的方面, 也有不利的方面: 不利在于规模压缩, 商业由二级经销商被迫转为一级经销商, 有利于获得高毛利率。商业公司长期发展要靠高毛利产品。关于负债, 实际上我们在发展中负债并不高, 我们是一家长期发展的公司, 在研发等方面也有投入, 有平稳而又长期的考量。三个亿的有息负债主要是控股子公司日常生产经营的流动资金贷款。

Q6: 恩华母公司的主要业务包括三大核心制剂和一部分原料药, 18 年母公司收入增速是 23%, 而三大核心制剂增速都是超过 23%, 原料药也有 22%, 有点对不上, 差异来自哪里? 子公司特别是医药商业整体的经营情况如何? 比如商业相对 17 年有多大程度的减亏。

A: 这个差异主要源于“母公司”和“总部”说法的变化，过去是如提问中所说这样定义的，而近几年成立的恩华和信，是一个独立全资子公司，主要卖母公司的产品。现在母公司不包含和信，所以统计口径有不一致导致的方面；子公司中恩华和润和恩华连锁药店利润整体多了1,000万左右，整体经营状况良好。

Q7: 目前还有很多医院没有引进右美，那现在进入了多少家医院？有多少家三级医院和二级医院？以及销售人员的分布情况如何，能覆盖到什么级别？

A: 目前恩华右美已经有销售的医院约2,000家，大部分销售来自于大医院，小医院占比不大，全国县级医院没有使用右美的比例很大。过去右美价格较高，现在价格回落，在县级医院销量会增长。恩华团队比较符合这个特点，每个县基本都有销售覆盖。

未来每个县都会有代表，会加深渠道网络的建设，麻醉的份额偏高，为50-55%；麻醉大部分都是在中等规模以上的医院。麻醉产品覆盖到县级，乡村卫生院比较少，因为其麻醉手术也很少；而在精神领域，我们的产品几乎可以全覆盖在地级市以上的医院，但是到了县，目前做不到每家医院一个人这样的密度。

比例：20%业务量、20%代表来自于基层医院，未来更加关注基层医院的增长。2019年六、七月会分出一小部分销售人员，重点关注麻醉类普品的销售。

Q8: 存量业务的风险情况？分析一下哪些品种有风险哪些没有风险？

A: 实际上不同时期风险大小不一样，为回答这个问题，我们需要假设，不用把时间看得太长，因为太长的话风险会时高时低发生变化。1、氯硝安定、硝西泮等类普药品种：市场不大，做一致性评价的厂家比较少，几乎没有风险。2、力月西、福尔利、阿立哌唑等产品：有部分是麻精类产品，短期内风险不高，我们也加快在做一致性评价。3、风险较高的：右美、利培酮（思利舒）两个，右美前面已经讲过，利培酮我们现在主推分散片（目前已申报一致性评价）。

Q9: 在公司股价下跌时是否考虑股票回购？

A: 去年股价下跌的时候董事长和总经理进行了增持；但是当时那次股价下跌是由于国家政策的宏观调整，公司的营业成绩总体稳定。我们认为公司应专注于整体能力的建设，尤其是研发方面，把钱花在刀刃上，这样才能有利于公司长远发展。

Q10: 六个主要问题：1、公司之后会怎么处理销售分线的问题？2、毛利率未来是否还有提升空间，还是会上行或者下行？3、业绩增速持续性如何？原来的品种能保持高速增长么？还是需要新品种的维持？4、目前主要品种销售在5亿以下，哪些品种是未来过10亿的目标？5、工业销售费用率大概在50%左右，未来是否有下降的可能？6、新品种未来进入销售产线成熟周期是多少时间？

	<p>A: 公司销售分线很久之前就开始做了, 最早是麻醉和精神分开, 使得销售人员更加专业、专注, 是相当成功的, 后来麻醉和重症, 又分成两个事业部, 公司的代表专注某一个方面, 不能上午讲麻醉, 下午又讲重症药, 专业化之后才有好的经营业绩。公司的销售线还会继续再拆分, 此时拆分与此前不一样, 对公司影响会更小。</p> <p>公司毛利率一直是比较稳定的, 随着上市周期的不同每个产品的毛利率会变化, 新产品刚开始上市时会升高, 一段时间后会下降, 但是每年都有新产品上市, 总体的毛利应该会趋于稳定。</p> <p>公司业务有多个产品组成, 每个产品增长的幅度和和周期是不同的, 我们预期增速是可以持续的, 包括 2019 年在内, 未来两三年增长应该是平稳的。销售费用率也是各个产品的综合, 我们认为即使带量采购可能会带来影响, 费用率也会趋于平稳, 不会有跳跃式的变化。</p> <p>增长较快的右美、福尔利、阿立哌唑、瑞芬太尼、优必罗(度洛西汀)等。过去我们对右美预期是可能会超过 10 亿, 但是 4+7 之后预期没有之前乐观, 但我们努力往这个方向努力。福尔利目前是我们独家, 价格一直稳定, 未来可能会超过 10 亿, 优必罗(度洛西汀)和阿立哌唑未来可能达到 7-8 个亿, 其他未上市品种就先不细说了, 目前已有 10 个产品销售额过亿。</p> <p>盈亏平衡点问题: 每个产品的盈亏平衡点不同, 但大部分上市产品基本第二年就开始盈利了。</p> <p>销售人员的数量基本是稳定的, 2019 年的目标主要是销售人员的素质的提升而不是数量, 但是对有些增长速度较快的区域, 考虑适当增加销售人员的数量。</p>
其他情况说明	公司上述人员与投资者进行了电话交流与沟通, 并严格按照有关制度规定进行, 没有出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单(如有)	无
日期	2019.03.01

附件:

关于恩华药业 2018 年度报告电话会议参会人员名册

序号	角色	姓名	公司名称
1	主持人	梁广凯	海通证券
2	主持人	余文心	海通证券
3	参会人	02 郑琴	02 主持人
4	参会人	Wei Zhang	aihc 基金
5	参会人	程兵	CSC

6	参会人	况晓	万家基金
7	参会人	王霄音	万家基金
8	参会人	解婕	上海东方证券资产管理有限公司
9	参会人	王琛	上海华信证券
10	参会人	曹国军	上海天玑投资
11	参会人	陈明灿	上海汉上资产管理有限公司
12	参会人	罗会礼	上海趣时资产管理有限公司
13	参会人	白一贝	上海途林资产
14	参会人	崔宁	东吴人寿
15	参会人	刘颖	东方证券
16	参会人	王优红	东方证券
17	参会人	胡晓	东方证券
18	参会人	余斌	中信建投基金
19	参会人	吴小雯	中信证券
20	参会人	罗拉	中信证券
21	参会人	刘瑞雯	中信证券股份有限公司
22	参会人	张光普	中华保险
23	参会人	赵文龙	中国人寿资产
24	参会人	张春辉	中国医药投资有限公司
25	参会人	周奕涛	中域投资
26	参会人	韩雪	中域投资
27	参会人	阮帅	中泰证券
28	参会人	周旭驰	中泰资管
29	参会人	孟陆成	中科沃土基金
30	参会人	田园	中诚信托
31	参会人	赵志海	乘势投资
32	参会人	李东俊	九歌投资
33	参会人	丁江	亚太财险
34	参会人	张赟	交银施罗德基金管理有限公司
35	参会人	张玉初	光大资管
36	参会人	冯烜	兴业基金
37	参会人	陈旭	兴业基金
38	参会人	储乐延	兴业证券
39	参会人	张昕	兴业证券
40	参会人	张磊	兴业证券
41	参会人	王卓琳	兴业证券
42	参会人	郜振萧	兴业证券
43	参会人	盛夏	凯实基金
44	参会人	钱劲松	创金合信基金
45	参会人	刘艳杰	医药魔方
46	参会人	许翔	华信证券
47	参会人	孙魏	华商基金
48	参会人	陈江玲	华安基金
49	参会人	李艳光	华泰证券

50	参会人	陈成	华鑫证券
51	参会人	刘深	南华基金
52	参会人	徐顺利	南华基金
53	参会人	宋伟	友邦保险
54	参会人	祝广山	友邦保险
55	参会人	何新创	同犇投资
56	参会人	刘岚	嘉实基金
57	参会人	牛歌	嘉实基金
58	参会人	宋逸雄	国信证券
59	参会人	李子波	国泰君安
60	参会人	戴维维	坚果投资
61	参会人	王静	大成基金
62	参会人	金春萍	天安人寿保险
63	参会人	刘盟盟	天弘基金管理有限公司
64	参会人	王荣朴	天风证券
65	参会人	李奕	太平洋保险
66	参会人	徐辛辰	太平资产
67	参会人	赵涛	太平资产
68	参会人	刘宇晨	奥博资本
69	参会人	阮方	安泰私募
70	参会人	李佳颖	富国基金
71	参会人	张慕禹	富国基金管理有限公司
72	参会人	李首峰	富安达基金
73	参会人	孟达	小鳄投资
74	参会人	李善心	工银瑞信基金
75	参会人	乔海英	平安大华基华
76	参会人	邢洁	平安证券
77	参会人	梁正君	广州市里思资产管理有限公司
78	参会人	刘奕同	建信信托
79	参会人	陈浩	德邦证券
80	参会人	李文	恒泰投资
81	参会人	吴昆伦	招商银行资管
82	参会人	王喆	方正富邦基金
83	参会人	吉翔	景顺长城基金
84	参会人	冯军	景领投资
85	参会人	全铭	武当投资
86	参会人	于悦	毅木资产
87	参会人	学张	民生加银基金
88	参会人	高松	民生加银基金
89	参会人	安福庭	永赢基金
90	参会人	谢杰	汇添富基金管理股份有限公司
91	参会人	徐孟浩	泰信基金
92	参会人	宋硕	海富通基金
93	参会人	胡幸	海通自营

94	参会人	余丹于	海通证券
95	参会人	卢煜	海通证券
96	参会人	姚伟	海通证券
97	参会人	张杨	海通证券
98	参会人	张玉欣	海通证券
99	参会人	李洁	海通证券
100	参会人	欧阳梦楚	海通证券
101	参会人	王海涛	海通证券
102	参会人	邵丹瑜	海通证券
103	参会人	陈晓聪	润晖投资
104	参会人	吴雅春	深圳市杉树资产管理有限公司
105	参会人	周瑞	理晨资产
106	参会人	张浩	瑞虎投资
107	参会人	翟兴	百年人寿保险
108	参会人	陈星	百年保险资管
109	参会人	陈嘉栋	益理资产
110	参会人	孙亮	碧云资本
111	参会人	申亮	碧云资本
112	参会人	周路	紫金保险
113	参会人	华巍	群益投资
114	参会人	黄琦	翼虎投资
115	参会人	杨昌华	西南证券
116	参会人	冯皓琪	西部利德基金
117	参会人	唐陈	诺安基金
118	参会人	沈瑞	财通证券
119	参会人	张晔	通盛资产
120	参会人	方溢涵	重阳投资管理有限公司
121	参会人	包文力	金塔投资
122	参会人	许君华	金水源投资
123	参会人	林启江	鑫元基金
124	参会人	张勇	鑫富越投资
125	参会人	江陈薇	银湖资产
126	参会人	张伟光	长盛基金
127	参会人	黄娴	雪丰资管
128	参会人	吴胜	雪石资产
129	参会人	孙雪	雪石资产
130	参会人	徐竞	高瓴资本
131	参会人	张一	鲁银资产
132	参会人	曹朝旭	鸿德基金
133	参会人	许迟	鸿铭投资
134	参会人	金笑非	鹏华基金
135	参会人	闫定安	鹏扬基金
136	参会人	蒋盾	齐渊投资

