

深圳翰宇药业股份有限公司

5月8日投资者恳谈会纪要

时间：2012年5月8日上午 10:30-12:00

地点：公司一楼多功能厅

参会人：

翰宇药业：总裁——袁建成、财务总监——蔡磊、董事会秘书——全衡、监事会主席——陶安进、证券事务代表——庄丽华、证券助理——王瑞

外部投资者共计 18 人（详见签到表及承诺函）

主持：全衡

记录：全衡

会议主要议题及纪要：

一、公司近年的业绩增长点？

1. 从去年做预算的情况和今年一季度的表现来看，目前业绩基本符合公司目标期望。
2. 受国家政策、同类产品竞争、招投标的影响，老产品的价格有所降低。一方面老产品要尽量站稳现有市场并保持一定增长，挖掘其中有潜力的产品，如胸腺五肽。另一方面新产品特利加压素，2011 年的销售是低于预期的，但是公司有信心在今年打一场翻身仗，今年特利加压素的占比将会有更大幅度的增长。
3. 近两年公司产品格局不会有太大的变化。到 2014 年，爱啡肽、卡贝缩宫素将逐渐为公司的销售情况添砖加瓦。

二、公司特利加压素市场情况及销售情况？胸腺五肽价格情况？

1. 特利加压素的适应症包括：肝硬化引发的食道静脉曲张出血、感染性休克、肝腹水等。中国是肝病大国，因此治疗肝病药物的市场是巨大的。公司在 2011 年 12 月同相关专家、合作伙伴专门针对特利加压素召开了会议，讨论并确定了特利加压素未来的发展方向和上市后临床推广平台建设方案。
2. 今年，公司胸腺五肽新疆招标价格刚出来，其他省份的还没出来，公司会根据招标情况予以相应调整。接下来各省市招标工作可能要等到十八大召开以后，这期间价格都是相对稳定的。

三、公司新品种的情况？

1. 翰宇药业开发的多肽药物重点围绕糖尿病、心脑血管疾病、妇科疾病、神经领域疾病、免疫调节剂、消化疾病这六大领域，所有产品都很重要。爱啡肽作为三类新药，其副反应即出血率较市场其他同类产品低很多，

并且拥有临床研究基础，学术推广难度降低，公司看好爱啡肽的市场前景。相比爱啡肽，卡贝缩宫素的市场容量会更大。

2. 与科信必成合作的是口服固体制剂，目的是利用对方的技术为公司研发多肽药物作补充。产品引进后，公司会采取自己申报新药的模式，时间长一些，但是价格相对低一些，技术要求高一些。现在买的部分固体制剂处于陆续申报阶段，完成需要四年左右时间。现在和将来公司引进新产品都是为未来五年规划服务的。

目前已完成团队的建立，前期技术报告已完成交接，今年年底前将有 2~3 个产品申请报批。

四、公司对医保价格调整的看法？

1. “医保决定销量”是医药行业的一句名言。对于产品进入医保，有以下两点说明：第一，进入医保的节点，特利加压素 2009 年获批时恰好赶上全国医保调整，产品进入了多省医保目录。第二，医保价格调整也不是绝对的，对原研药、进口药的调整相对较小，相反对国内生产厂家多、竞争激烈的药品调整较大。这里需要明确医保调整的是最高零售价。

五、为什么公司 2011 年的研发费用比 2010 年还要低？

1. 资产负债表里有一项是“开发支出”，资本化了 300 多万元，加上研发费用一共是 1700 多万元，与 2010 年比，增长了接近 17%。
2. 2012 年研发投入将会大幅增加。

六、2011 年年报中应收账款增加较多，具体是什么原因？重庆赛力君安医药有限公司现在情况如何？公司销售队伍建设是怎样的？

1. 应收账款的增加与销售模式的转变有着很大的联系，如按以前的销售模式，现款现货，应收账款就很少。随着产品结构的变化和销售模式的转变，现在看 2011 年应收账款比上一年度多一些，主要集中在特利加压素的销售上。如果今年或明年国家发改委执行出厂价报备的话，应收账款还会增加，其他医药企业都会增加。
2. 对于重庆赛力君安医药有限公司，公司之前已做出澄清公告，该公司经营状况良好，合作时间长，回款都是正常的。
3. 公司采取循序渐进的方式扩大营销队伍的建设。公司原有几大产品不需要自建营销队伍。对于新药，公司将采取高端学术推广、自建队伍方式销售，以特利加压素的销售为试点。将形成以总部为中心，下设办事处、分管大区的营销管理模式。公司竞争对手也非常强，公司需要做好市场推广工作，加强营销队伍的组建。高端药品市场营销人员是很难短时间内招到的，其他企业也是一样，但是公司有信心组建自己的营销队伍。

七、公司在多肽定制服务及原料药销售上的计划？

1. 多肽定制服务是掌握技术趋势的一个很好的窗口。
2. 公司大宗多肽原料药的销售方面，2012 年将向美国 FDA、欧盟申报多项原料药 DMF。2011 年比伐卢定原料药已申请 DMF。公司会努力扩大多肽原料药的销售，但总体上仍以制剂生产、销售为主。

八、公司 2011 年原料药的情况？公司国际业务进展？香港分公司进展？

1. 公司 2012 年原料药的生产将有大的改观。(1) 新车间预计下半年将投产使用；(2) 公司利用新车间申报原料药国际注册认证；(3) 与国际大公司在原料药方面的合作速度加快。
2. 公司去年比伐卢定原料药已申请了 DMF，今年下半年将推进制剂申报美国的 ANDA 注册。
3. 香港分公司目前已注册，其定位为公司对外的窗口，以便利用香港的资金、人才等资源开展研发合作项目，同时利用香港的贸易优势拓宽出口业务。