

证券代码：300199

证券简称：翰宇药业

深圳翰宇药业股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2015-019

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他：投资者恳谈会
参与单位名称 及人员姓名	红土创新基金 侯世霞、广发基金 郑超群、景顺长城 詹成、景顺长城 余捷涛、国信证券 邓周宇、国信证券 李铭鑫、国信证券 陈昭宇、国 信证券 梁东旭、国信证券 冯雪敏、国信证券 赵束、长城国瑞证券 潘 永乐、海通证券 周锐、方正证券 蒋一樊、金元证券 李晓宇、金元证 券 陈家元、财达证券 程旭东、前海人寿保险 吴伟、前海鸿泰股权投 资基金 刘鹏、前海鑫鼎基金 刘磊、前海无忧基金 杨兵兵、前海汇融 丰资管 张捷、前海成恩资管 刘宗葆、前海成恩资管 王博、Sectoral Asset Management 刘颖、Asia Fund Space 孟志凯、华美国际投资集 团 林敏强、华美国际投资集团 陈涛、华美国际投资集团 王凯俊、佳 银基金 舒林、禾盛投资 代会波、鼎诺投资 葛云霄、百毅资本 闫小 龙、瀚信资管 连肇明、瑞民投资 黄晓坤、瑞民投资 匡立春、天元投 资 杜雪平、天元投资 潘君、怀新投资 卢影、金中和投资 田园、金 中和投资 刘国平、熠星投资 王科、和君投资 曾忠华、紫金港资本 周 利、有据资本 张立作、有据资本 代颖、玖歌资本 史晓娇、玖歌资本 张晓静、深圳研股金融信息服务有限公司 李会媛、个人投资者 段文 轩
时间	2015 年 11 月 24 日下午 15:30-17:00
地点	公司一楼会议室
公司接待人员姓名	总裁袁建成、副总裁陶安进、副总裁陈三佑、董事会秘书全衡、证券

	助理张晓明
投资者关系活动 主要内容介绍	Q: 请问公司互联网+慢病管理平台是如何布局的, 目前进展如何? A: 公司代理挪威普迪医疗的无创连续血糖监测手环是互联网+慢病管理中的重要一环, 公司九月份披露了无创连续血糖监测手环获得开展 III 期临床试验许可的公告, 目前普迪医疗正按计划在欧盟开展 III 期临床试验。另外, 我们十月份公告参股投资上海健麾信息, 健麾信息主要是做医院药房自动化管理的, 与近 200 家大型三甲医院为主的客户进行合作, 可以接入合作医院的信息系统, 这也是慢病管理平台重要的端口。还有我们跟腾讯也签订了战略协议, 将通过和腾讯在移动互联网及物联网平台上的深入合作, 完善整个慢病管理平台线上线下的闭环。 我们现在都在等无创连续血糖监测手环, 我们把无创连续血糖监测手环准备好了, 互联网公司也都谈好了。医院的接口也有了, 腾讯物联网平台也在了, 就在等无创连续血糖监测手环。大家要有耐心, 因为即使无创连续血糖监测手环拿到欧盟 CE 认证以后, 中国的审批还要几个月, 所以我们可以有时间来做所有的工作。拿到第一批无创连续血糖监测手环样品以后, 我们将测试整个流程, 整个商业模式的盈利点, 包括和医院、互联网公司、腾讯物联网平台的合作, 还有我们对目标患者的指导教育。 Q: 请问公司未来有哪些产品值得期待的? A: 公司在国内业务和国际业务上都有积极布局, 比如: 公司今年年初获得了依替巴肽的注册批件、新药证书和原料药 GMP 证书, 现在已开始生产, 随着各省医药招标工作进程的展开, 公司依替巴肽将对公司业绩提升产生重大积极影响。 另外, 公司今年九月收到美国 FDA 的现场检查报告, 公司原料药生产线通过了美国 FDA 现场认证检查, 爱啡肽原料药获准在美国上市销售。这是公司国际化战略的重要里程碑。一方面, 能够为公司已提交的爱啡肽 ANDA 顺利获批提供了有力保障; 另一方面, 也标志着公司

的原料药生产线及相应质量管理体系已达到美国 FDA 对 GMP 的要求，进一步增强了合作客户对公司产品质量的信任，有助于公司国际影响力和品牌知名度的提高，为公司推广其他战略品种奠定了坚实的基础，必将对公司经营业绩的提升产生重大积极影响。

此外，在国际业务推广上，今年年初，公司与美国纳斯达克上市公司爱克龙药业签订协议，就醋酸格拉替雷开展战略合作；醋酸格拉替雷由全球知名的以色列药厂 TEVA 所研发制造，在具有较多多发性硬化症患者的西方国家中，醋酸格拉替雷的疗效与耐受性皆获得十足的肯定，是个重磅品种。随着公司醋酸格拉替雷原料药 DMF 注册号的获得，公司与爱克龙的战略合作进程顺利推进，对公司未来的经营业绩产生积极影响；并将拓展了公司重磅品种在国际市场的研发、注册的布局，进一步完善了公司的国际市场销售体系，并极大提升了公司的品牌知名度。

还有公司在申请生产的卡贝缩宫素、阿托西班、西曲瑞克等妇产科用药将在未来几年陆续出来，还有糖尿病品种，像利拉鲁肽、艾塞那肽、普兰林肽等，公司在很早以前已经开始布局，这些产品的陆续出来，对公司未来的业绩成长提供了一定的保障。

Q: 我们看到公司国际销售增长很快，国内销售增长较为平稳，请问公司国内销售是如何安排呢？

A: 翰宇已经把国内市场的产品分成两个事业部，第一事业部主要负责公司胸腺五肽、生长抑素、去氨加压素、降钙素的销售，以及未来要上市的卡贝缩宫素，第二事业部主要做特利加压素和依替巴肽的销售，以及后面可能还会有的高端学术推广。我们现在由两个事业部组成，人员素质和要求都不一样。

在销售队伍的建设上，我们做了很大调整，包括领头人、人员和组织架构，现在第二事业部的总经理是来自默沙东，曾经在默沙东、辉瑞有十几年的工作经验，也是学医的。我们也是非常有信心的，翰宇在这一方面也是非常准确的，就是不同的人做不同的事，所以在组

	织架构和人员上做了非常大的调整，而过去的产品还是我们原来固有的团队，他们的要求和第二事业部做高端产品的要求完全不一样。第一事业部以招商为主的，第二事业部以市场推动为主的，主要基本上都是学医和学药出身的。翰宇要做得跟其他企业不同，我们知道现在还有很多多肽品种是在中国没有上市，而过去的品种是外企把这个市场教育、医生的处方情况教育过来的，那么现在翰宇要做多肽龙头企业，就必须勇敢站出来，就是在中国还没有上市的品种，或者说做得不好的品种，我也通过努力把它做好。我们的特利加压素在 2009 年上市之前，整个中国市场的容量应该说是非常之少的，大概只有几百万销售额，但是我们现在已经做到一个多亿将近两个亿了，占了市场份额的 90%以上。 我们的团队建设在以招商为主的药品我们能卖得很好，像胸腺五肽，我们销售排名第二；生长抑素也是排名第二，第一都是进口的；去氨加压素我们排名第一。而我们靠市场推广也一样能卖得好，特利加压素我们就是排名第一。对营销的重视程度对于医药企业迅速发展是非常重要的，除了研发强，我们销售也一定要做强，只有两者都要抓住才行。公司销售为什么要划分成两个事业部，这也是因为未来翰宇需要更多学术推广的品种迅速占领市场。特利加压素我们市场培育了很多年，有过波折，这是我们很好的学习经验，现在我们慢慢可以跑了，这个结果就很不一样，我们团队留下来了，经验也积累了。
附件清单（如有）	无
日期	2015 年 11 月 24 日