

证券代码：000908

证券简称：景峰医药

湖南景峰医药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20191015

投资者关系 活动类别	■特定对象调研
参与单位名称	VIVO CAPITAL, LLC
时间	2019年10月15日 9:30-11:30
地点	上海市浦东新区张杨路500号华润时代广场30楼会议室
上市公司接待 人员	毕元 董事、副总裁、董事会秘书
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>公司管理层与投资者机构主要就景峰医药现有业务及未来发展进行了交流。主要如下：</p> <p>1、公司业绩变动的原因是什么？</p> <p>自2017年开始的国家医疗体系改革，两票制、“4+7”带量采购、辅助用药目录等政策密集出台，导致部分产品价格下降，客观上给公司的销售和业绩造成一定压力，部分产品涉及到规格变更和医保变更，短期业绩有所承压；公司发起战略方向改革和营销体系改革，坚定走与国际接轨的仿制药产业化道路，希望能在未来发展中抢占先机、站稳脚跟。今年的业绩表现会呈现出一定的“阵痛期”。</p> <p>2、公司目前的在研产品和产品管线有哪些？</p> <p>公司目前在心脑血管、抗肿瘤、儿科、骨科等多个产品管线都有布局，已有多个新品种在申报阶段，预计2020年开始将陆续上市，包括氟比洛芬酯乳剂、替罗非班（第一个申报一致</p>

性评价产品)以及口服产品等,现有的营销改革呈现把控终端态势,2020年也有数个产品申报中美双报,为止吐类产品,希望原产品和新上市产品在未来的营销模式把控终端以及广阔市场取得不错的销售业绩。

3、公司大股东质押、高管减持现在是什么情况?

公司大股东质押情况,相比2018年已有下降,现在处于一个相对安全稳定的状态。公司高管减持为个人资金需求,按照相关规定,严格履行法定的披露义务,均已及时公告。

4、公司未来战略的发展布局是什么样的?

公司在战略方向上坚持走与国际接轨的仿制药产业化道路。对内,积极进行营销改革、组织升级,学习华为文化,激发团队狼性。

目前着重在营销体系进行发力,从人员规模、管理模式、销售体制、营销策略等方方面面进行改革和调整,中间肯定会经历各种挑战和压力,但公司认为这是必须要承受的,改革完成后,公司将以全新的面貌继续奋战在市场上。

未来,公司将重点关注大量的以前没有做的空白市场和下沉市场,在存量和增量市场里一起寻找机遇。医药公司,最本质的还是产品。对于新产品研发,公司组建专门的高质量高素质的研发团队开展工作,顶层设计、快速推进、高效实施、国内国际两个市场都会统筹考虑。目前已初步看到成果,预计未来能将成果扩大,支撑公司做大做强。对于过往投资的项目,公司已经逐一盘点,优先整合聚焦,使真正有价值的资产发挥其应有的作用。

5、公司2020年开始将陆续有新产品上市,但是从上市到实际产生营收、利润,需要有过程,请问公司做了哪些准备?

对于在研产品的上市工作,公司确实做了大量的前期准备工作。一方面,主动进行营销改革,结合新产品的方向,主动把控销售终端,为日后销售新产品铺平道路;另一方面,通过各种学术活动积极地进行市场教育、学术探讨和患者教育工作,使医生和患者能快速接受公司的新产品,认可治疗方向、

	治疗方式和治疗效果。
附件清单（如有）	无
日期	2019年10月15日