

## 广东众生药业股份有限公司投资者关系活动记录表

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 type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（2020 广东辖区上市公司投资者关系管理月活动投资者集体接待日）
参与单位名称及人员姓名	公司投资者
时间	2020 年 05 月 18 日 15:50~16:50
地点	全景·路演天下（ <a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a> ）
上市公司接待人员	1、董事长、总裁 陈永红 2、副董事长、高级副总裁、董事会秘书 张玉冲 3、董事、副总裁、财务总监 龙春华
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司去年经营上遇到的主要问题或困难是什么</b></p> <p>答：2019年，公司持续深化营销管理改革，落实“全产品、全渠道、全终端”的经营策略，业绩继续保持良好增长态势，公司实现营业收入253,151.64万元，同比增长7.20%。除了政策方面的不确定因素、运营成本上涨压力较大外，去年公司基于谨慎性原则，对逾期应收账款、商誉及部分研发项目终止进行了相应的处置，对去年的净利润产生了一定影响。但随着公司营销战略的持续落地，现有产品支撑业绩稳步增长，仿制药一致性评价产品的陆续上市，创新药的积极推进，我们对公司的未来充满信心。谢谢！</p> <p><b>2、除了在巨潮网上查看公司公告，还可以在哪里了解公司的日常经营情况？中小投资者有哪些渠道可以客观的了解和跟踪公司服务在行业内的差异性和优异性？</b></p>

答：您好！公司信息披露媒体为《证券时报》和巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn），公司官方网站为www.zspcl.com，欢迎通过上述渠道了解公司的信息，感谢您的关注！

**3、请问公司公司的核心竞争力是什么？对产品质量是怎么进行控制的，从采购到生产到存储运输等，有专门的检测环节吗？谢谢！**

答：您好！公司既有丰富的现有产品管线支撑业绩的稳步增长，也有具备独特价值的创新产品管线及研发布局引领公司未来发展。现有产品管线覆盖眼科、心脑血管、呼吸、消化及老年性退行性病变等重大疾病领域，产品布局完整、梯队合理，符合国家药物政策，能够满足全终端销售需求，可有效支撑公司业绩稳步增长。创新研发管线覆盖眼科、呼吸、非酒精性脂肪肝、肿瘤及心脑血管等治疗领域，通过产学研合作的方式，结合公司战略构建研发体系，形成短、中、长期产品研发组合，为公司发展持续输入增长动力，引领公司未来发展。

公司拥有相对完整的产业链体系。通过向产业链上下游的不断拓展，逐步完善公司产业链布局，初步形成从原料药到制剂生产的化药产业链、从GAP药材种植到中药饮片与中成药生产的中药产业链，以及围绕眼健康服务的药品生产和健康管理、健康管理的投资链的打造。高效的产业链运营体系，有利于发挥公司内部协同效应，保障相关中药材和原料药的供应质量与成本控制，构建原料制剂一体化竞争优势，并确保公司重点创新药项目顺利推进。

“有品质才有市场”是公司的“四有”核心理念之一，公司一直秉承“以优质产品关爱生命，以优质服务健康大众”的企业宗旨，高度重视质量管理工作，不断提高公司质量管理水平。公司优质的产品始于优质的原辅材料，以及贯穿供应商评估选择、原材料采购管理及整个生产过程的质量管理与控制体系。公司已经形成了一整套较完善的质量保证体系，并在生

产过程中严格按照要求进行管控，从根本上保证药品的质量，保证药品的安全性。

**4、今年公司人力成本的大幅度上升？人力成本上升后公司产品提价的能力有多大？**

答：您好！公司预计今年在人力成本上会有小幅提升，主要用于研发方面，包括引进高新技术人才及激励现有优秀研发人员。公司持续进行市场调研，关注竞争情况，合理调整产品价格体系，同时通过加强与核心商业合作伙伴的互动合作，加大渠道的覆盖广度和深度。

**5、2020年公司有哪些新的产能释放？公司的持续良性发展是投资者投资信心的有力保证，今年有哪些困难和希望？**

答：您好！公司在收购逸舒制药后，持续进行产能协同整合，2020年公司将继续通过集团内部的产能协同整合不断提质增效。

2020年，公司面临行业政策调整、整体运营成本攀升、疫情冲击等压力，但公司将继续推进营销渠道扩面下沉，加速拓展县域及基层终端市场；加强连锁企业合作，把握处方药零售机会；同时通过整合集团内部销售与市场资源，加速推进核心产品渠道布局，挖掘特色产品市场发展潜力。随着公司营销战略的持续落地，现有产品支撑业绩稳步增长，仿制药一致性评价产品的陆续上市，创新药的积极推进，我们对公司的未来充满信心。谢谢！

**6、去年公司经营遇到的最大困难是什么？今年有望改善吗？**

答：2019年，公司持续深化营销管理改革，落实“全产品、全渠道、全终端”的经营策略，业绩继续保持良好增长态势，公司实现营业收入253,151.64万元，同比增长7.20%。除了政策方面的不确定因素、运营成本上涨压力较大外，去年公司基于谨慎性原则，对逾期应收账款、商誉及部分研发项目终止进

行了相应的处置，对去年的净利润产生了一定影响。但随着公司营销战略的持续落地，现有产品支撑业绩稳步增长，仿制药一致性评价产品的陆续上市，创新药的积极推进，我们对公司的未来充满信心。谢谢！

**7、随着公司规模扩大，建议公司引入具有国际化快销品工作经历的高端人才。**

答：您好！感谢您的建议！

**8、希望公司在本专业领域专注于做强做大做实，提升公司的行业地位，给投资者以回报！**

答：感谢您对公司的支持。公司管理团队将继续不忘初心、笃行实干，一如既往地勤勉尽责做好经营管理，力争以优秀的业绩回报股东。谢谢！

**9、公司的规模优势具体体现在哪些方面？公司的品牌如何管理？互相间的市场是否有重合以及竞争关系？如何增强各品牌间的凝聚力？**

答：您好！公司为中国制药工业百强企业，是一家集药品研发、生产和市场营销为一体的高新技术企业。公司现有产品线覆盖眼科、心脑血管、呼吸、消化及老年性退行性病变等重大疾病领域，产品布局完整、梯队合理，能够满足全终端销售需求，可有效支撑公司业绩稳步增长。创新研发管线覆盖眼科、呼吸、非酒精性脂肪肝炎、肿瘤及心脑血管等治疗领域，通过产学研合作的方式，结合公司战略构建研发体系，形成短、中、长期产品研发组合，为公司发展持续输入增长动力，引领公司未来发展。公司拥有相对完整的产业链体系，完成了从原料药到制剂生产的化药产业链、从GAP药材种植到中药饮片与中成药生产的中药产业链，以及围绕眼健康服务的药品生产和健康服务、健康管理的投资链的打造。

公司拥有多个著名品牌产品。复方血栓通胶囊为全国独家品种，是中药大品种培育的经典产品，国家基本药物、国家医

保甲类品种，在国内眼科中成药领域市场占有率排名第一位。众生丸系列产品作为岭南名药的 대표产品，通过30余年口碑传承，获得“最受欢迎咽喉用药”、“最受欢迎家庭常用药”、“百姓最放心药品品牌”等多项美誉。公司将继续贯彻落实“全产品、全终端、全渠道”的经营策略，核心产品向下、向外扩面下沉拓展网络，特色产品加快市场布局，进一步完善公司的营销网络。谢谢！

**10、去年的市场行情并不好，物价又涨，今年公司在市场开拓方面有什么计划？能否详细谈谈？**

答：您好！公司将继续推进营销渠道扩面下沉，加速拓展县域及基层终端市场；加强连锁企业合作，把握处方药零售机会。同时，通过整合集团内部销售与市场资源，加速推进核心产品渠道布局，挖掘特色产品市场发展潜力。谢谢！

**11、请问：公司产品的技术含量如何？专利多吗？行业垄断地位如何？那些项目能给公司带来利润增长点？预计是否能保持3年的增长？**

答：公司核心中成药品种获得多项专业和技术肯定：其中，复方血栓通胶囊获“2018年中药大品种科技竞争力排行榜”广东省第一名，“中药大品种复方血栓通胶囊基于多学科核心关键技术的研究及推广应用”获得2016年度广东省科学技术奖一等奖；脑栓通胶囊发明专利“治疗中风的药物及其制备方法”获得第二十届中国专利银奖，是本次获奖的中国专利奖金奖和银奖中唯一的中医中药类专利。截止2020年4月，公司共申请专利327件，累计授权182件，2019年新申请专利69件，授权43件。

目前公司产品覆盖眼科、心脑血管、呼吸、消化及老年性退行性病变等重大疾病领域，产品布局完整，梯队合理。公司经过持续多年的研发投入和积累，已逐步形成以特色中成药为基础、仿制药为依托、创新药物研发为引领的多层次研发体

系。

公司核心品种复方血栓通胶囊为全国独家品种，近年在国内眼科中成药领域市场占有率排名第一位。核心产品复方血栓通系列和脑栓通胶囊，除了进一步向县域市场、基层市场延伸以外，公司充分考虑到处方药零售发展机遇，加大对零售市场的开发和投入力度，国内主流连锁客户的认可度快速提升。同时，公司的潜力产品羧甲司坦口服液、硫酸铝口服混悬液等优质化药产品，通过拓展终端布局加大学术宣传力度，持续取得高速增长，成为公司业绩增长中的亮点。

**12、普通投资者投资一只股票不是来亏钱的，公司有能力、有条件推出高送转、适当派现，就应该公开、透明的发公告。**

答：您好！公司坚持持续性的股东回报，结合公司实际情况提出分红方案，公司上市10年，每年均进行现金分红，现金分红累计金额已过10亿元。2020年4月26日，公司第七届董事会第四会议审议通过了《公司2019年度利润分配预案》：以公司2019年12月31日总股本814,461,076股扣减截至2019年末公司回购账户内不参与利润分配的回购股份11,103,907股后的股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利2.00元（含税），不送红股，不以公积金转增股本，共计派发现金红利160,671,433.80元，剩余未分配利润滚存至下一年度。该议案尚需提交公司于2020年5月19日召开的2019年年度股东大会审议。具体内容在2020年4月28日刊登于《证券时报》和巨潮资讯网的相关公告。谢谢！

**13、公司未来发展前景如何？对目前这个行业的前途看好吗？**

答：您好！公司为中国制药工业百强企业，是一家集药品研发、生产和市场营销为一体的高新技术企业，目前的主营业务是中成药、化学药、中药材和中药饮片、化学原料药的研发、生产和销售以及眼科相关产业投资。



公司以医药制造为核心主业、坚持内生式增长与外延性拓展齐头并进、研发创新和营销创新双轮驱动的发展路径，适度介入眼科相关产业，矢志成为中国一流的医药健康产业集团。

公司秉承“以优质产品关爱生命，以优质服务健康大众”的企业宗旨，立足眼科、心脑血管、呼吸、消化及老年性退行性病变等治疗领域，不断拓展公司产业链，丰富公司产品群。在以理论创新和营销创新相结合夯实中成药业务竞争优势的同时，公司积极挖掘现有的化学药产品资源，多管齐下发展化学药业务，建立符合公司战略和发展水平的研发体系，加强中成药上市后的二次开发，积极推进仿制药一致性评价，围绕公司既有的营销优势开展仿制药研究，借力国内优秀的CRO公司与其合作开展创新药研发。目前，公司、全资子公司华南药业、先强药业和控股子公司逸舒制药拥有片剂、胶囊剂、滴眼剂、冻干粉针等29个剂型、367个药品生产批文，产品布局完整，梯队合理。

医药行业市场机遇与挑战并存，我们对公司的发展充满信心，道路是曲折的，前途是光明的！谢谢！

**14、今年一定加大广告宣传，提高销售额度。继续争取好成绩**

答：谢谢您的关注和支持！我们努力经营好公司，相信能如大家所愿！

**15、能不介绍一下公司现在各大区域的销售和占有率等基本情况？**

答：您好！公司2019年广东省内实现营业收入107,869.60万元，占主营业务收入的42.77%；广东省外实现营业收入144,346.67万元，占主营业务收入的57.23%。公司业务拓展稳步推进，尤其是广东省外的业务近年来呈显著增长。谢谢！

**16、近期有机构密集调研吗？**

答：您好！公司接受机构调研的信息请留意公司于巨潮资

讯网（www.cninfo.com.cn）披露的调研记录，谢谢！

**17、我是公司的一名小股东，请问我想现场参加股东大会，不知道应该怎么做？需要什么样的程序？**

答：您好！公司2019年年度股东大会将于5月19日在公司召开，如您是自然人股东，凭本人身份证、证券账户卡和持股证明办理参会手续；如您是委托代理人，凭委托人身份证、本人身份证、授权委托书（原件）、委托人证券账户卡及持股证明办理参会手续；如您是法人股东，凭单位营业执照复印件（加盖公章）、单位持股凭证、法人授权委托书（原件）及出席人身份证办理参会手续，谢谢！

**18、2020年公司产品成本结构如何，较上年同期有什么变化？**

答：您好，公司2020年一季度产品成本结构保持稳定，主要产品成本仍是中成药和化学药，谢谢！

**19、公司今年有没有新产品和新业务拓展？**

答：您好！2020年，公司一方面将继续落实“全产品、全渠道、全终端”的经营策略，推动核心产品复方血栓通胶囊、脑栓通胶囊的持续增长的同时，对潜力产品羧甲司坦口服溶液进行更深层次的市场挖掘，对公司成长性较好的硫糖铝混悬液、富马酸氯马斯汀口服溶液积极布局，促进现有产品集群的销售增长；另一方面，公司已开展一致性评价品种16个，盐酸二甲双胍片、异烟肼片、头孢拉定胶囊、氢溴酸右美沙芬片、盐酸乙胺丁醇片和格列齐特片已经通过仿制药一致性评价，截至目前仍有5个品规在CDE审评审批中，公司将争分夺秒推动一致性评价工作的落实，为公司在仿制药市场赢取市场机会。公司拥有丰富的现有产品管线支撑业绩的稳步增长，也有仿制药一致性评价获批品种将成为公司新增业绩支撑点。未来，公司研发管线储备多个创新药重磅品种，将为公司业绩增长提供重要保障。谢谢！



**20、公司是否会进军新的细分市场和领域，以及扩大市场占有率？如果会，请问新的领域现在占公司营业收入比重是多少？未来打算提升到多少？多长时间能实现？**

答：您好！公司以医药制造为核心主业、坚持内生式增长与外延性拓展齐头并进、研发创新和营销创新双轮驱动的发展路径，适度介入眼科相关产业。公司持续深化营销管理改革，落实“全产品、全渠道、全终端”的经营策略，立足于公司现有的产品、业务、资源和能力，在核心治疗领域继续深耕、拓展，促进公司业绩短中期稳步增长；同时按照既定的研发规划，全力推进研发项目实施，为公司长期发展蓄力。谢谢！

**21、做大、做好市值管理是每个公司成长的必然追求，公司是如何进行市值管理的？**

答：您好！公司持续进行经营改善，保持营业收入持续增长，同时公司坚持持续性的股东回报，公司上市10年，每年均进行现金分红，现金分红累计金额已过10亿元。公司通过信息披露与交流，加强与投资者及潜在投资者之间的沟通，增进投资者对公司的了解和认同，提升公司治理水平，在实现公司整体利益最大化的同时以保护投资者合法权益作为重中之重。谢谢！

**22、请问公司领导，1273入组多少例，临床医生反应效果如何，什么时候出数据分析报告，大概什么时候进入三期临床，谢谢**

答：您好！用于预防和治疗甲型流感及人禽流感的一类创新药物ZSP1273，目前已结束II期患者入组工作，将按临床方案进行数据分析。公司将按照科学方法积极推进三期临床研究，严格按照临床方案完成三期的入组、揭盲和数据统计的工作，谢谢！

**23、2019年报中 有股权投资2亿元 是什么项目投资？**

答：您好！不了解您所指的2亿元投资对应是什么项目。公

	<p>司在2019年主要的股权投资有：为了完善中药产业链布局，最大化发挥集团内公司的资源互补优势、管理协作优势、资金调配优势、营销协同优势以及品牌赋能优势，提高子公司的运营质量和经营决策效率，公司全资收购益康药业的股权；公司基于对逸舒制药的战略规划，进一步提高公司资产的完整性，加大对逸舒制药的控股权，提升并购收益，对逸舒小股东的股权进行收购；为紧抓医药产业发展机遇，充分利用区域科技产业创新政策，公司与东莞市石龙镇工业总公司共同在东莞松山湖高新技术产业开发区投资设立控股子公司。谢谢！</p>
附件清单	无
日期	2020年05月18日