

股票代码：600056

公司简称：中国医药

中国医药调研纪要

组织机构：兴证医药

上市公司参会人员：董事会秘书、证券事务代表

近日，公司接待了兴证医药及相关机构的调研，就公司经营发展和未来规划做了沟通和交流。

1、公司重组后的变化：内部挖潜优化方面，全面预算管理，企业经营效率明显提升，子公司薪酬与业绩挂钩，全面实施信息化管理，商业做应收、存货的动态监控。外部投融资方面，已经投资并购了黑龙江公司、博鸿康、新兴股权、河南泰丰、十堰、佛山、汕头，还有四个待注入的集团医药资产（江药集团 100%股权、海南康力 51%股权、长城制药 100%股权、上海新兴 51.8%股权），未来可以贡献一定利润的增量。公司去年完成 7 个多亿的定增项目，同时为保障公司投资并购资金需求，其他融资方案公司也会积极尝试。研发方面，2016 年统一研发平台，成立中国医药研发中心，积极推进一致性评价。工商贸协同发展，工业产品嫁接商业渠道销售，同时商业搭建产品推广平台。

2、三大业务板块介绍：

工业包括化学原料药（基本都在天方药业）和制剂（天方的阿托伐他汀和部分普药，以及海南三洋），其中，抗感染类主要在海南三洋（小部分在天方），心脑血管主要是阿托，中成药体量小，16 年 GMP 改造贡献很少。工业由于两票制的影响，预计收入增速难以同比估算。商业包括纯销和调拨，重组进来的绝大多数是调拨业务，未来调拨逐步转型纯销，存量商业盈利能力持续提升，增量调拨业务带来营业收入的快速提升，公司商业的资金成本优势来自国际贸易业务与银行建立的良好关系，商业总体预计在并购影响下快速增长。贸易收入未来将维持略高于行业的增速，医疗器械进口是集成化平台业务，盈利能力类比商业配送。从利润结构来看，工商贸目前三足鼎立局面已形成。

3、未来发展规划：

全球配置资源、强化国际化进程，内生增长与并购整合并重（集团资源和精力倾斜），统筹工商贸，全产业链构建产业群组合优势。工业抢占市场份额，保持盈利能力向好；商业重点区域保持优势，点强网通，提升盈利能力，构建以物流配送为体系，以产品推广能力为核心的商业体系；贸易药品出口定位集成化平台，深耕南美市场，其他还有天然药物的出口（种植、提取、加工），大型医疗设备进口，抗艾药品的进口（跟各地疾控中心合作）。

Q&A：

Q：公司未来工业收入增速预期如何？两票制对于高开和税收的影响怎样？销售体系如何控制？

A：工业主要企业是天方和三洋。天方近年主要是经营管理模式的积极变化，产品支撑未来发展的主要是原料药和阿托，普药基数还比较小，阿托市占率可能在 20%左右；三洋收入增长较快，正由抗生素向心脑血管和抗肿瘤转型。营销方面，阿托是外包，现在要求营销团队跟进到各个环节。

Q: 去年原料药盈利改善的原因?

A: 主要是算清账, 毛利率显著提高, 主要产品有林可霉素、螺旋霉素等, 市占率都在 40-70%。

Q: 新产品瑞舒伐他汀的销售推广进度如何?

A: 瑞舒 15 年上市后没赶上标期, 大部分省份还没执行。营销上成立了专门的瑞舒事业部, 由不同团队和平台去营销推广。

Q: 一致性评价进展如何?

A: 公司已经梳理重点产品做一致性评价。阿托剂型特殊, 但国家改剂型方案已经推出, 报告已提交国家药监总局, 研究正在推进。

Q: 上海新兴的血制品未来规划如何?

A: 目前新开浆站很难, 公司托管之后新增了 2 个。此外, 对浆源的安排也有相应方案, 国家为了更有效提高浆源使用效率, 目前有些企业在尝试浆源合作, 上海新兴并入上市公司后, 公司血液制品业务开发力度会进一步加大。

Q: 两票制对商业板块的影响和商业未来的发展规划?

A: 未来收购持续推进, 10 亿以上区域的龙头企业还有不少, 另外会考虑具备营销推广能力的商业公司 (如河南泰丰), 存量的广东、黑龙江、河南商业公司会逐步往地县级市的合作。深入, 全网络覆盖, 逐步成为区域龙头。

Q: 贸易的盈利拆分如何?

A: 委内瑞拉项目, 17-18 年执行 1 亿多美元的新合同, 以前是国家政府谈判签大合同, 现在更加市场化, 比如委内瑞拉成立了专门的国家外贸公司, 大单项目的时代过去了, 需求也从药品向耗材过渡。医疗器械增速较快, 贸易整体比较稳定。

Q: 未来业绩增速展望?

A: 预计未来内生还是希望维持 20%左右的增速, 更高的增速需要依托外延发展。

Q: 并购方向有无侧重点?

A: 未来并购方向围绕工业、商业, 产业链上下游都在看。

Q: 公司 Q1 的经营趋势如何?

A: 具体情况还是需要以一季报为准, 但公司各项经营的趋势总体向好。

Q: 公司十三五规划如何?

A: 到 2020 年保持医药行业第一梯队的位置, 需要靠并购来实现。

Q: 资产注入进度如何?

A: 4 个项目的进度不一样, 但公司会以节奏快为准。