**人福医药集团股份公司投资者问答汇总**

**人福医药集团股份公司（以下简称“人福”、“人福医药”或“公司”）于2018年5月7日召开股东大会，公司董事长、总裁等与到访投资者进行了沟通交流，同时公司近期收到投资者问题若干，现将回答内容整理如下：**

**问：归核化的时间表？ROE近年来一直下滑，扣非净利润也是下滑，是何原因？公司有何措施？在战略上有何改进？**

答：公司近年来投资规模较大，资产负债率在上升，融资规模提高，导致ROE下降。另外这两年国际化并购也有巨额的并购费，这些并购费都计入经常性损益；处置资产的收益都计入非经常性损益，同时出售的资产会导致未来经常性收益少一部分。

针对前期投资过大的情况，公司收到了各位股东的建议，管理层经过认真总结，对公司各业务版块进行了梳理，提出了归核化的战略，主要集中在两个方面：

一个是明确核心业务，聚焦竞争优势强、市场地位突出的业务，比如①麻醉药业务，②武汉人福、葛店人福还有维药、新霉素等核心医药工业，③国际化业务，④乐福思集团，我们认为这几块业务是有进入门槛、发展基础和领先优势的，希望未来各版块能够达到50亿收入的规模；

另一个梳理非核心业务，这其中一部分是没有做好或者没有希望做好的业务，以及非主业的银行金融资产、闲置土地，公司会坚决的退出；另一部分非核心业务公司会谨慎发展，如果有比较好的机会也可以考虑退出。

归核化工作我们计划这两年会基本完成。

**问：阿芬太尼的特点？**

答：与瑞芬太尼相比，起效稍慢，镇痛强度高，持续时间更长，比较适合门诊手术、胃肠镜等。

**问：中美贸易战对公司的影响？**

答：目前短期是没有影响的，长期肯定对各行业都不好，我们会持续关注。我们相信政府有智慧解决这个问题。

**问：今年达成“归核化”的难度有多大？**

答：都在公司计划之中并且积极推进，今年会实施大部分，重大事项会进行披露，请大家关注公告。

**问：两性健康业务打算何时上市？**

答：按照规则来说，控制权变更3年后才能申请上市，最快要到2021年。

**问：Epic的情况？是否有减值压力？**

答：Epic目前是阶段性低谷，主要原因是ANDA批复晚于预期，熊去氧胆酸胶囊有压力。今年Epic已经获批3个ANDA，后续产品很快上市，情况会有所改善，整体压力还是比较大。商誉减值不是根据某年度的业绩，而是要根据未来现金流的测算来判断，这个有待与评估机构、审计机构的沟通，目前尚不能确定。

**问：近期股价下滑，公司认为是什么原因？**

答：市场对公司比较关注，期待比较高，另外部分股东对公司收购两性健康业务不太认可。但是公司业务还是按照战略目标正常发展。关于两性健康业务，前面提到，这是仅次于麻醉药我们认为很有信心的业务，还是要请大家来看接下来的业绩。

**问：去年销售费用增幅比较快，1季度又有大幅增长，今年的销售费用展望？**

答：销售费用的增长，有一部分是并表因素，乐福思集团的销售费用率、净利润率还是比较稳定的。宜昌人福营销投入有增加，这也是与业务增长相匹配的。从费用率角度，有阶段性波动，整体而言应该会持续稳定。

**问：公司是否考虑发行可转债？**

答：感谢建议，我们会研究。

**问：宜昌人福1季度情况？氢吗啡酮、纳布啡进入医保后2018年的情况？后续新产品？**

答：宜昌人福近年来加强麻醉药品多科室推广，氢吗啡酮、纳布啡的增长在2017年已经体现，1季度继续保持；同时宜昌人福国际业务投入、研发投入已趋稳定，盈利能力将逐步好转。新产品方面，阿芬太尼已申报生产，磷丙泊酚二钠、瑞马唑仑处于三期临床，宜昌人福将尽快推进，尽早申报生产。

**问：乐福思集团今年的运营情况？**

答：乐福思集团1季度对公司扣非后归属净利润贡献约1500万元，对于公司而言，这是除麻醉药品外，最有信心、发展最稳健的业务。

**问：4月份解锁的股东有没有具体的减持时间安排？**

答：公司已经公告相关股东的减持通知。

**问：1季度业绩的影响因素？是否会持续到2季度或者全年？**

答：主要涉及到财务费用和销售费用70%以上的增长。销售费用，一部分是与业务增长相匹配的营销投入，另外乐福思集团纳入合并报表的影响。乐福思集团1季度对公司扣非后归属净利润贡献约1500万元。子公司层面，1季度美国普克尚未扭亏，Epic收入、净利润均有较大幅度下降，目前处于阶段性低谷，今年公司已获批4个ANDA，随着产品的不断获批上市，海外仿制药业务的经营质量会越来越好。

财务费用，主要是从去年下半年开始资金成本上升，另外业务发展带来债务规模有所增长。公司会积极坚定地推进“归核化战略”，聚焦主业、回收现金、优化资产负债结构。

**问：公司最核心的业务将是那些？前景如何？**

答：首先是宜昌人福的麻醉药业务，随着麻醉药品多科室推广，氢吗啡酮、纳布啡的增长在2017年已经体现，2018年会继续保持，同时宜昌人福国际业务投入、研发投入已趋稳定，盈利能力将逐步好转；其次像武汉人福、葛店人福等医药工业，近几年收入、利润的增速都很稳定；第三块是国际化业务，随着ADNA的不断获批以及中美双报，投入积累会有成果，未来也会是公司的核心业务；第四块是去年收购整合的乐福思，1季度对公司扣非后归属净利润贡献约1500万元，发展情况不错。我们认为这几个方面的业务是有进入门槛、发展基础和领先优势的，公司会持续聚焦，不断提升核心竞争力。

**问：国际化业务、Epic、普克之间会不会有更多的协同？**

答：公司对于以美国业务为主的国际业务还有坚定的信心，发展了近十年，吸取经验教训，我们已经有了产品研发获批能力、符合标准的生产基地、美国市场的运营团队，有信心把这个业务做好。

第一，还是要持续推进产品申报，获得足够的ANDA产品管线；第二，是把握国内市场政策机遇，抓紧中美双报以及进口注册；第三，充分利用国内的生产能力，一方面统筹Epic的生产，另一方面加大海外产品的引入力度，比如去年参股的Ritedose项目，会加快项目落地。

**问：当前消费升级大趋势下，电商发展迅速，应该对大健康业务有正面积极影响，公司怎么给大健康业务定位？**

答：人福从98年开始作安全套业务，是公司第一个成功的业务，麻醉药还是2001年之后。我们一直在关注、跟踪这个市场。实际上安全套业务在中国已经形成一种相对寡头垄断的格局，三家里面杰士邦的销量是最大的。目前消费升级，大家不是打价格战，而是不断改善产品质量，这是良性的局面。国外市场尽管增速低于国内，也是一样保持稳定。这块业务会是人福的一个比较稳定的板块。

**问：是否考虑聚焦研发？进行国际合作？**

答：公司有考虑，但是比较谨慎，倾向于选择成熟的公司合作或确定性比较高的产品，比如Ritedose。将较好的产品、技术引入国内这种途径，会成为公司研发的重要组成部分。