“SHARP EYES” 打造中国眼科用药领导品牌

——浙江莎普爱思药业股份有限公司首次公开发行A股网上投资者交流会精彩回放

浙江莎普爱思药业股份有限公司董事长 陈德康先生致辞

尊敬的各位投资者朋友、各位嘉宾：

大家下午好！

非常感谢大家参与莎普爱思首次公开发行股票网上路演活动，我谨代表浙江莎普爱思药业股份有限公司管理层和全体员工，向参加本次网上路演的朋友们表示热烈欢迎，向关心和支持莎普爱思发展的广大投资者致以诚挚的谢意！我们希望通过此次网上交流活动，充分解答各位投资者所关心的问题，让大家全面、充分、客观地了解莎普爱思的实际情况，加深大家对莎普爱思的认知。

莎普爱思研发生产以眼科特色药物与大输液基本药物为支柱，涵盖眼科类、体液平衡类、全身抗感染类等各类药物的医药产品。

此次发行上市，将是莎普爱思的一次重要的跨越。未来，莎普爱思将进一步根据自身优势和企业实际情况，完善公司管理结构，结合市场发展趋势，借助资本市场，不断做大做强，回报各位投资者的信任和厚爱。

我们坚信，广大投资者的高度信任与大力支持，是此次发行成功的重要保证。非常高兴有机会能与大家在网上进行交流，通过本次交流沟通，我们将充分听取各位的建设性意见，进一步推进莎普爱思的发展。

最后，欢迎大家踊跃提问，谢谢大家！

华龙证券有限责任公司保荐代表人 王新强先生致辞

尊敬的各位嘉宾、各位投资者、各位关心和支持莎普爱思的朋友：

大家下午好！

欢迎大家参加浙江莎普爱思药业股份有限公司首次公开发行股票网上路演活动。作为本次发行的保荐机构，我谨代表华龙证券有限责任公司，向参与此次网上路演的各位来宾、广大投资者表示衷心的感谢！

莎普爱思自2000年成立以来，专业从事各类眼科用药的研发、生产和销售，凭借其核心产品优势以及品牌、研发与技术储备优势、营销网络优势等，业务规模稳步增长，产销量持续上升，目前已发展成一家具有较强竞争力和增长潜力的医药企业。

作为莎普爱思的合作伙伴，华龙证券为本次能够与莎普爱思携手倍感荣幸。我们希望通过本次网上投资者交流会，使广大投资者更加深入、客观地了解企业，从而更准确地把握莎普爱思的投资价值和投资机会！希望通过我们和公司的共同努力，能够使企业的价值得到广大投资者的认同，让广大投资者共同分享公司发展的硕果！欢迎大家踊跃提问、积极认购。

最后，预祝莎普爱思A股首次公开发行圆满成功！祝愿莎普爱思的未来更加辉煌璀璨！谢谢大家！

浙江莎普爱思药业股份有限公司 董事兼副总经理、总工程师 胡正国先生致结束辞

尊敬的各位嘉宾，各位投资者和各位网友：

大家好！

浙江莎普爱思药业股份有限公司首次公开发行股票网上路演即将结束。在此，我谨代表莎普爱思感谢大家对本次发行的热情关注和踊跃提问。

今天，我们为有机会和广大投资者一起交流莎普爱思的基本情况和本次发行的相关事项，感到十分荣幸。这不仅增加了我们与广大投资者之间的相互了解，而且为我们今后建立长期的信任关系奠定了基础。各位投资者提出的很多中肯而有价值的意见和建议，使我们深深感受到大家对莎普爱思的关心与厚爱。

本次发行上市是莎普爱思多年经营发展的一次成果检验，同时也是莎普爱思未来做大做强的重要支撑和新起点。借助资本市场，公司的资金实力、业务拓展、技术研发、营销网络等都将充分受益。虽然今天的时间有限，但我们与广大投资者的沟通渠道是永远畅通的，希望大家继续支持莎普爱思，关注莎普爱思的发展！

今天的网上路演活动对于我们这个团队而言，是一种全新的沟通尝试。通过与大家的沟通，我们深深体会到未来作为一家公众公司，在接受广大投资者信任和支持的同时，更承担着重大的使命、责任和压力。今天的交流是一个好的开始，希望大家继续关注莎普爱思，和我们保持沟通。

热忱期待着各位投资者与我们携手共创美好的新未来！谢谢大家！

出席嘉宾

陈德康先生 莎普爱思董事长
胡正国先生 莎普爱思董事兼副总经理、总工程师
张群言女士 莎普爱思财务总监
吴建国先生 莎普爱思副总经理、董事会秘书
王新强先生 华龙证券保荐代表人
王保平先生 华龙证券保荐代表人

路演嘉宾合影

经营篇

问：公司整体经营目标是什么？

陈德康：公司整体经营目标是坚持以市场为导向，以科技创新为核心，以眼科用药为主，以大输液制剂、口服抗感染药为补充，通过实施科技资源引入、人才结构优化和产品结构调整，进一步整合市场、技术、人员、资本等各类资源，力争成为眼科用药领域内具有核心竞争力的企业。

问：公司如何实现观念和思维方式上的提升？

陈德康：首先面对国际化的趋势，要更加开放视野，进一步树立开放的意识，其次面对知识经济新趋势，要树立海纳百川的胸怀，最后面对世界经济一体化的趋势，要不断确立合作意识，促进优势互补、资源整合。在广泛的合作中不断提升企业的竞争力。

问：公司业务发展计划与现有业务是否有冲突？

陈德康：现有业务为实现公司业务发展计划提供了坚实的基础和支持，发展计划是对现有业务的进一步发展，无冲突。

问：公司在制定发展计划时所依据的假设条件有哪些？

陈德康：假设条件包括：国家宏观经济、政治、法律和社会环境处于正常发展状态，不会对公司发展产生重大不利影响；公司所遵循的现行法律、法规和行业政策等无重大不利变动；无其他对公司发展造成重大不利影响的不可抗力因素产生；本次股票发行能够顺利完成，募集资金及时到位。

问：董事长，可否简要介绍一下渠道全程管理？

陈德康：您好，公司推行的“渠道全程管理”模式是指公司对包括公司——经销商——药店——消费者在内的渠道链实行全过程的服务。公司在每个省份确定2至3个一级药品经销商，并在每个地市级市场确定2至3个二级药品经销商。公司与药品经销商之间除了传统的货物购销关系之外，公司还要帮助药品经销商维护与下级药品经销商及零售药店之间的关系，协助药品经销商分销进店，培训药品经销商与零售药店员工，规范莎普爱思产品的终端售点形象，策划各类促销活动以支持零售药店实现终端销售。公司也利用所获取的药品经销商的进销存信息完善公司自身的采购、生产、营销、媒体投放等经营决策。

问：能简单介绍下莎普爱思滴眼液产品吗？

陈德康：莎普爱思滴眼液是本公司与江苏省药物研究所合作研发的抗白内障药物，曾被列入国家火炬计划项目和国家重点新产品计划，于1997年获得国家眼科二类新药证书，是国内唯一拥有商品名的苄达赖氨酸滴眼液产品。

问：请介绍一下公司的采购模式。

胡正国：公司由采购部统一负责原材料和辅料的采购，质量管理部与采购部对主要物料供应商进行质量体系评估，建立供应商档案，形成合格供应商名录；采购部根据销售计划和生产计划制订物料采购计划后，采购人员按照采购计划的数量、规格等要求，在合格供应商名录范围内进行物料的选购。公司与主要供应商常年保持稳定的业务合作关系，通过保持几家供应商之间的竞争，保证了公司原材料的供应和价格的稳定。

问：莎普爱思滴眼液产品的销售模式是怎样的？

胡正国：莎普爱思滴眼液作为非处方药，95%以上的产品在OTC市场销售，通过经销商销往药店终端。公司与经销商之间的合作方式为分区域经销，即公司的产品直接销售给一级经销商并结算货款，一级经销商在约定销售区域内将药品销售给下级经销商，或直接销售给药店终端。

问：公司近几年资产负债整体变动情况如何？

张群言：公司的资产规模总体呈现逐年递增的趋势，总资产由2011年12月31日的32,738.12万元增加到2013年12月31日的59,756.55万元，增幅达82.53%。随着公司销售规模的扩大，流动资产规模相应增加，2012年以来，新厂区工程建设投入增加，导致非流动资产大幅增长。

问：公司的经营活动现金流量情况如何？

张群言：2011年度公司经营活动产生的现金流量净额较低，当年受货币政策影响，市场资金紧张，客户付款大量采用票据结算，由于公司资金能够满足日常经营需要，且贴现成本高，公司未进行票据贴现，2011年末应收票据余额达8,541.07万元，高于当期净利润，且其中银行承兑汇票为8,220.72万元，由于银行承兑汇票的现金保障程度很高，因而2011年度的经营活动仍具有较强的产生现金流的能力。2012年度及2013年度，公司经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例持续提高，主要原因是公司产品销售顺畅，客户回款加快，且2013年起公司滴眼液产品的销售逐步调整为款到发货。

问：公司管理费用增长的主要原因是什么？

张群言：为实现可持续发展，公司近年来不断加大研发投入，导致公司管理费用逐年增长。

问：公司主要产品销售价格变动对营业利润的敏感性如何？

张群言：滴眼液产品的销售收入占营业收入的比重大幅提高，因而营业利润对滴眼液产品销售价格的敏感性逐步提高，同时，大输液产品的销售收入占比逐步降低，因而对大输液产品销售价格的敏感性逐步降低。

问：公司主要产品对主营业务毛利率的贡献情况如何？

张群言：公司的滴眼液产品对主营业务毛利率的贡献逐步提高，而大输液产品对主营业务的毛利率贡献逐步降低。公司2013年滴眼液贡献率是59%，大输液的贡献率是7.79%。

问：公司的存货周转率情况如何？

张群言：公司存货周转情况良好，主要原因是公司主导产品莎普爱思滴眼液和大输液等产品销售顺畅，产销率较高。同时，公司严格存货管理，根据每年、每季度初对产品市场进行的预测分析，编制可行的采购及生产计划，并根据各区域销售人员与客户的订单适时调整生产计划，目前存货余额保持相对稳定，存货周转速度较快。

发展篇

问：公司的发展战略是什么？

陈德康：公司一直秉持“科技创新、求实进取、优质高效、和谐健康”的经营理念，坚持“质量第一、信誉第一”的方针，沿着“眼药创特色，输液增规模”的发展道路，以本次发行上市为契机，充分发挥公司品牌、营销、技术、管理优势，扩大市场份额，巩固和加强在抗白内障药物领域的龙头地位，实现公司长期可持续发展。

问：公司未来3年主营业务经营目标如何？

陈德康：未来3年内，公司将通过募集资金完成年产2,000万支滴眼液生产线项目、年产2,200万袋（软袋）大输液生产线项目、研发质检中心项目及营销网络建设项目的建设，实现莎普爱思滴眼液及甲磺酸帕珠沙星滴眼液等产品的规模化经营，扩大产品的市场占有率，并且在加强与国内各大大专院校、科研院所技术合作的同时，逐步形成新产品自主开发能力。

问：公司具体有何产品开发计划？

陈德康：未来3年，公司将加快在研产品苄达赖氨酸胶囊、缓释片及地夸磷索四钠原料及其滴眼液等的开发速度，并将适时启动多唑胺滴眼液、奥美拉唑碳酸氢钠干混悬剂等新药的开发工作，形成包括以抗白内障滴眼液与抗感染滴眼液为主的眼科药物、以抗感染大输液为主的治疗性输液药物、以苄达赖氨酸胶囊为主的治疗糖尿病并发症药物在内的产品体系。

问：莎普爱思滴眼液产品新进市场是怎样一个开发流程？

胡正国：新进市场开发流程一般分为5步：1）在选定目标区域后，公司业务人员对当地市场进行摸底调查，了解当地医药市场的渠道与零售业；2）公司业务人员选择当地优秀经销商开始商务谈判，确定合作关系后签订经销协议，如果是地市级市场，则由公司业务人员协助省级经销商共同开发当地二级客户；3）公司协助经销商开发零售终端药店，分销进店；4）当渠道建设有了初步成效，零售终端覆盖率达到一定比例后，公司开始广告投放；5）当零售终端覆盖率达到较高比例，同时广告效应逐步累积，零售终端销量逐步提升后，该区域将拥有更多的资源加大广告投入与终端促销，市场逐渐进入良性循环。

问：公司对莎普爱思品牌有什么未来规划？

胡正国：公司计划在未来五年内，将“莎普爱思”建设成为国内眼科药物的领导品牌，希望当消费者听到“莎普爱思”的名字，看到“莎普爱思”的标识，就会联想到健康、清新与快乐，想起老人明亮的眼睛、会心的微笑和自由自在的生活，以及各种与“莎普爱思”有关的美好体验。

问：未来滴眼液产品毛利率水平的可持续性如何？

张群言：基于市场容量不断扩大，公司也凭借拥有的规模经济优势、品牌知名度和客户忠诚度优势，未来3年内该产品的毛利率仍将保持在较高水平。

问：公司固定资产情况怎样？

张群言：随着新厂区工程的逐步竣工并投入生产，公司固定资产大幅增长，截至2013年末，公司固定资产净值合计为23,820.27万元，占资产总额的39.86%，较2011年末增长了269.41%。公司的固定资产主要为房屋及建筑物、机器设备和运输工具等，均为生产经营所需的资产，使用状况良好。

问：贵公司今年业绩如何？预计每股收益会达到多少？是否分红？

吴建国：目前公司的生产、经营及财务状况正常。我们会根据信息披露的要求及时向社会公众披露相关信息。

问：主承销商如何看待莎普爱思的未来发展？

王新强：我们对莎普爱思的未来充满信心。

融资篇

问：公司募集资金管理是如何安排的？

陈德康：公司将募集资金纳入募集资金专户管理，募集资金专户数量原则上不得超过募集资金投资项目的个数，公司将在募集资金到位后一个月内与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订三方监管协议，在使用募集资金时，公司将严格按照《募集资金管理办法》的要求使用。

问：本次发行募集资金计划投入哪些项目？

陈德康：根据项目轻重缓急，本次发行募集资金计划投入以下项目：新建年产2,000万支滴眼液生产线项目，新建年产2,200万袋（软袋）大输液生产线项目，新建研发质检中心项目，营销网络建设项目，偿还银行贷款及补充流动资金。

问：预计公司上市后在战略规划过程中将会遇到哪些困难？

陈德康：本次发行上市及募集资金投资项目的建成投产，将使公司的资产规模、业务规模大幅增长，与此同时，公司的营销网络快速扩张，如果公司管理控制体系及人力资源统筹能力不能随着业务的扩张而相应提升，公司的未来发展将因此受到影响。

问：目前贵公司的财务指标良好，上市后不会变脸吧？

吴建国：公司目前基础良好，募集资金项目正在启动，公司的业绩增长有保障。同时，公司将一如继往地踏实前行，从而实现企业长远发展和业绩增长的目标。

问：请谈一下您对贵公司新股上市的感想？

吴建国：发行上市后，公司将成为公众公司，我们一定会以负责、诚信的态度面对社会公众的监督。同时公司将加快募集资金项目的实施，尽快产生效益，力求以良好的业绩回报股东。可以说，上市为公司今后的发展提供了更广阔的舞台，同时也加大了公司经营管理的压力，我们将更加努力的经营。

问：目前大盘盘整，对股票发行对价格的定位有什么影响？您认为在什么价位比较合理？

王新强：一般来说，在市场比较繁荣的时候，企业融资发行股票的价格能够比市场低潮的时候获得更多的溢价，在二级市场的上市定价也是一样的情况。但是从长期来看，市场价格是以企业的内在价值为基础的。我们相信莎普爱思的股票价格会在一个良性的合理价格区间。

问：对莎普爱思的市场价格定位你们是如何估计的？

王保平：公司主业突出、经营稳健、业绩良好、发展前景广阔，但公司的股票价格是由市场决定的。

行业篇

问：目前全球医药行业市场情况怎样？

陈德康：随着世界各国经济的发展，以及人民生活水平的提高，全球医疗支出不断增加，有力地促进了制药工业的发展，新的医疗技术、医疗器械、医药产品层出不穷，医药行业市场规模日益扩大。根据专业医药调研咨询机构IMS Health Incorporated的统计，2006年至2012年，全球医药市场规模由6,910亿美元增长到9,590亿美元，年平均增长率为5.6%，高于同期世界经济增长率。IMS Health Incorporated预测，2012年至2017年，全球药品市场年平均增长率约为5%。

问：国内医药制造行业发展现状如何？

陈德康：中国有着庞大的人口规模，医疗卫生市场需求潜力很大，我国卫生总费用从2000年的不足5000亿元到2012年突破2.89万亿元，增长超过4倍。医疗卫生需求的增长与全国卫生总费用的提高刺激医药制造行业的快速发展，2000年~2012年，中国医药工业总产值从1,834亿元增长到17,845亿元，年均复合增长率20.88%。

问：我国眼科药物总体市场规模有多大？

陈德康：2006年至2012年，我国眼科药物市场规模从43.20亿元增长到105.71亿元，年均复合增长率16.08%。广州标点医药信息有限公司预测2013年至2020年我国眼科药物市场规模年均复合增长率12%以上。

问：我国的眼科药物市场主要包括哪些？

陈德康：我国眼部疾病主要以眼部炎症、白内障、青光眼、干眼病、视疲劳、近视眼等为主，眼科药物市场主要包括抗疲劳干涩用药、抗感染用药、白内障药物、青光眼用药、抗炎药、抗过敏药、散瞳药、表面麻醉剂等类别。

问：公司主要竞争对手有哪些？

胡正国：目前公司主要竞争对手有：陕西碑林药业股份有限公司、福建麝珠明眼药股份有限公司、日本参天制药株式会社、远大医药（中国）有限公司、爱尔康公司、四川科伦药业股份有限公司。

文字整理 倪丹