

济民制药：制药济民

——浙江济民制药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

出席嘉宾：

济民制药	董事长	李慧慧 女士
济民制药	董事、总经理	田云飞 先生
济民制药	董事、董事会秘书	王 硕 先生
济民制药	副总经理、财务总监	倪 勇 先生
安信证券	保荐代表人	严俊涛 先生
安信证券	业务副总裁	朱绍辉 先生
安信证券	高级分析员	王 涛 先生

浙江济民制药股份有限公司 董事长李慧慧女士致辞



尊敬的各位嘉宾、各位投资者、各位网友：大家好！欢迎大家参加浙江济民制药股份有限公司首次公开发行 A 股网上路演。在此，我谨代表济民制药，对各位朋友的参与表示热烈的欢迎和诚挚的谢意！我们希望通过此次交流活动，充分解答投资者所关心的问题，让大家全面、充分、客观地了解济民制药。

济民制药成立于 1996 年，自成立以来公司专注于大输液产品的研发、生产和销售。济民制药是国家实施 GMP 认证以来最早一批按照要求来建设厂房、生产线和软件设施，并顺利取得 GMP 证书的企业之一。

一。公司经营成果显著，拥有众多相关专利，技术处于国内领先水平，是国内知名品牌。

本次公开发行 A 股，是济民制药发展历程中的一个重要里程碑，我们将坚持以大输液产品为主业，依托公司多年积累的技术经验以及人才和管理优势，秉承济民制药“为人类健康”的最高使命，不懈地追求济民人的 济民制药、制药济民”信念；公司将以此次上市为契机，深化自主创新，完善综合管理，加强风险管控，努力做大做强，回报各位投资者的信任和厚爱。

今天，我们来到上证路演中心、中国证券网，非常高兴能有这样一个机会与我们的投资者进行沟通和交流，希望通过今天的网上交流活动，让一直关注我们、支持我们的投资者能够进一步了解济民制药，认可济民制药。我们坚信，广大投资者的高度信任与大力支持，是公司此次发行成功的重要保证。通过本次交流沟通，我们将充分听取各位的建设性意见，进一步推进济民制药的发展壮大。

最后，欢迎大家踊跃提问。谢谢大家！

安信证券股份有限公司 保荐代表人严俊涛先生致辞



尊敬的各位嘉宾、各位投资者、各位关心和支持济民制药的朋友们：

大家好！

首先，请允许我代表安信证券股份有限公司，对所有参加本次济民制药 A 股发行网上路演推介的嘉宾和投资者朋友们表示热烈的欢迎！

济民制药作为国内大输液市场的知名企业，目前已实现非 PVC 软袋大输液主要药包材自行配套生产，同时也是国内少数拥有输液膜生产资质及研发能力的大输液企业之一。

作为济民制药的合作伙伴，安信证券为本次能够与济民制药携手倍感荣幸。济民制药“凝天下才智，创宏伟事业；为人类健康，献至诚至爱”的企业宗旨以及管理层出色的经营管理水平给我们留下了很深的印象。我们很荣幸能够参与济民制药本次股票发行并上市的活动，与投资者一起见证济民制药的发展壮大。

我们真诚地希望通过本次网上投资者交流活动，大家能够更加深入、客观地了解济民制药以及本次发行的相关情况，欢迎大家踊跃提问。安信证券将严格按照证券发行保荐制度的有关要求，勤勉尽责，做好本次发行上市和后续持续督导工作。

最后，我谨代表安信证券预祝济民制药本次发行取得圆满成功！并祝愿济民制药在未来的生产经营和资本市场上创造出更辉煌的业绩！谢谢大家！

浙江济民制药股份有限公司 董事、总经理田云飞先生致结束语



尊敬的各位嘉宾、各位投资者和各位网友：

大家好！

济民制药股份有限公司首次公开发行 A 股网上投资者交流会即将结束。在此，我谨代表济民制药感谢大家对本次发行的热情关注和踊跃提问。这不仅增加了我们与广大投资者之间的相互了解，而且也为我们今后建立长期的信任关系奠定了基础。

本次发行上市是济民制药多年经营发展的一次成果检验，同时也是济民制药未来做大做强的重要支撑和崭新起点。在今天的沟通中，各位投资者提出了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济民制药的关心、支持和肯定；同

时，我们也深深地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。我们真诚地希望大家在济民制药未来的发展道路上，继续关注并支持我们，我们愿意以各种方式与各位投资者保持顺畅的联系。

在网上投资者交流会即将结束之际，我谨代表公司管理层和全体同仁，再次对各级主管部门、监管机构及社会各界对济民制药的关心和支持表示衷心的感谢！对安信证券以及所有参与济民制药首次公开发行 A 股的中介机构致以由衷的谢意！同时，十分感谢上证路演中心和中国证券网为我们提供了与投资者网上交流沟通的机会！

最后，让我们与所有支持济民制药的朋友们共同期待公司更加美好的明天！谢谢大家！

经营篇

问：本次募集资金运用对公司经营有什么样的影响？

李慧慧：本次募投项目均集中于投资公司主营业务，项目完成后，公司经营模式不会发生变化。公司在软袋方面的经营优势以及在包装材料上的技术优势将进一步凸显，研发中心的建设也为公司实现后续战略经营目标提供了条件。

问：公司注射穿刺器械业务的生产模式有什么特点？

田云飞：注射穿刺器械的生产计划区分内销和外销产品分别制定。内销产品按照以销定产的原则，由聚民生物生产部根据销售计划、历年数据和现有库存制定。外销产品主要为美国 RTI 公司 OEM，采用订单式，即在聚民生物收到销售订单后开展生产。

问：公司注射穿刺器械业务的采购模式有哪些优势？

田云飞：公司注射穿刺器械生产所需的主要原辅料包括医用聚丙烯、聚氯乙烯等原材料以及注射针、输液针、配药针和胶塞等辅料。目前，公司注射穿刺器械原辅料采购由聚民生物采购部根据生产部制定的生产计划开展。聚民生物建立了相对成熟的供应商选择和评价机制，与主要供应商建立了长期、稳定的合作关系。聚丙烯和聚氯乙烯为公司注射穿刺器械生产的最主要原材料，聚民生物会结合国际原油价格的变动情况、市场供求关系、各地实时行情信息和自身需求，协商确定采购价格。

问：公司穿刺器械出口的主要模式是什么？

田云飞：出口主要以 OEM 为主要模式；美欧日等发达国家对医疗器械产品的技术水平和质量要求较高，由于这些国家人工成本较高，因此通常将生产环节转移至中国等人工成本相对较低，基础设施、技术工艺水平相对较高的发展中国家，采取 OEM 的方式进行。

问：济民的穿刺业务有什么品牌优势？

田云飞：公司自 19 世纪 80 年代开始进入医疗器械行业，树立了品牌经营发展思路，至今双鸽品牌注射器已有近三十年历史，双鸽一次性使用无菌输注医疗器械曾获得国家质检总局授予的中国名牌产品证书，双鸽牌一次性无菌注射器、一次性使用输液器于 2013 年被上海市名牌推荐委员会推荐为上海名牌。

国内市场上，目前产品覆盖的区域主要在经济发达地区，市场网络遍布全国，在广东、四川、重庆、湖北等地区拥有大批三级甲等医院的客户。国际市场上，公司的产品品质得到了美国市场的认可，并与美国客户形成了长期、稳定的合作关系。本公司的产品拥有较高的市场声誉和广泛的业内认知度，对客户有较高的品牌吸引力。

问：药包材是公司很大的竞争优势，公司的药包材是如何研发的？

田云飞：公司注重大输液药包材的研发，有多名长期从事药包材生产研发的技术人才，不断对包装材料进行探索和研究。目前，公司已取得与药包材相关的专利 31 项；取得药包材注册证 7 个，拥有包括输液膜、口管、组合盖等全部药包材在内的药包材注册证。公司自主研发的输液用聚烯烃多层共挤膜是新一代输液包装材料，被认定为“上海市高新技术成果转化项目”。公司自主研发的新型口管提供了一种非 PVC 软袋输液连接管口的连接工艺，使非 PVC 膜通过新型口管与组合盖进行连接，大大增强了牢固性和密封性，且方法简单，生产效率高，减少了多种不良因素对输液产品的影响。公司自主研发的拉环式免消毒组合盖，已成功申请实用新型专利，并经浙江省药品分析研究所检验，使用前无需消毒，使用方便，安全性高。

问：公司药品研发中心建设项目的必要性是什么？

王硕：1）满足市场需求：伴随我国国民健康安全意识提高，人们对用药安全性日益重视，非 PVC 软袋大输液由于其不产生空气回路的安全性优势而为越来越多的医患人员所认可和接受。目前国内非 PVC 软包装大输液品种相对较少，多数治疗性及营养性大输液产品仍以玻璃瓶包装为主，难以满足市场需求。本项目将增强公司研发能力，有助于开发出非 PVC 软袋包装的治疗性和营养性大输液产品，以满足市场需求。

问：公司核心市场区域是哪些？收入如何？

倪勇：浙江、江苏、广东 3 个省份系公司核心市场区域。2011 年度，上述 3 个省份销售收入均超过 5,000 万元。2012 年度，公司在广东地区的销售为 3,441.14 万元，主要受在 2011 年 12 月启动、2012 年 7 月开始执行的广东省基本药物集中采购中标结果的影响，在本轮采购中非 PVC 软袋大输液未被纳入基本药物采购目录内。报告期内，上述 3 个省份销售收入合计分别为 29,544.87 万元、30,914.09 万元、28,794.20 万元和 19,527.71 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 65.73%、64.95%、63.07%和 65.07%。

问：近几年公司产品出口情况如何？

倪勇：报告期内，公司出口产品主要是塑瓶大输液和安全注射器，其中塑瓶大输液（包括通过贸易公司出口）增长较快，2012 年，出口收入为 1,617.22 万元，较上年增长 599.47 万元，增长比例为 58.90%；2013 年度，出口收入为 2,574.01 万元，较上年增长 956.79 万元，增长比例为 59.16%。2014 年 1—9 月，出口收入为 1,703.57 万元。另外，安全注射器出口收入 2011 年为 3731.94 万元，2012 年为 5093.98 万元，2013 年为 5083.20 万元，2014 年 1—9 月为 3549.83 万元。

行业篇

问：请问公司大输液所处行业与上下游行业的关联性有哪些？

李慧慧：大输液行业的上游行业为原料药行业和药包材行业。由于公司产品所需的主要药包材均自行配套生产，与同行业公司其他企业不同，公司的原料为相对基础的石化粒子而不是输液膜、口管、内外盖和垫片等药包材，因此公司的上游行业为原料药行业和石化行业。石化行业与原料药行业竞争相对充分，供应较为稳定。

公司所处行业的下游客户为医药流通企业和医疗机构。在我国鼓励医药流通企业收购兼并并实现规模化的政策推动下，医药流通行业正呈现规模化趋势。医疗机构可大致分为县及县以上医疗机构和基层医疗卫生机构。其中，县及县以上医院通常规模较大，用药量较大，对药品的价格接受能力较强，目前为非 PVC 软袋大输液的使用主体；基层医疗机构数量众多，单体规模较小，需全部配备和使用国家基本药物，由于所在地经济发展水平、用药习惯等差异，不同区域基层医疗卫生机构用药差异较大，在浙江、江苏等经济省份，非 PVC 软袋大输液作为基本药物进入基层医疗卫生机构采购目录。



路演嘉宾合影

问：公司大输液业务市场情况如何？

李慧慧：与欧美等大输液行业相对成熟及发达的国家相比，我国大输液行业存在不同包装形式大输液之间竞争激烈的独有特征。在我国，由于区域经济发展水平不同，各地用药习惯和价格接受能力差异较大，目前不同包装形式的大输液产品并存，不同包装形式大输液之间存在竞争，非 PVC 软袋大输液对玻璃瓶大输液及塑料瓶大输液的替代正在进行之中。在浙江、江苏等经济发达省份，医患人员对非 PVC 软袋大输液的接受程度较高。在 2011 年 12 月执行的浙江省及江苏省基层医疗卫生机构招标采购政策中，非 PVC 软袋大输液首次作为基本药物进入采购目录，成为一个明确的信号，非 PVC 软袋大输液已经不仅局限于高端医院，而且逐步进入经济发达省份的基层医疗卫生机构。在经济发展相对滞后的中西部地区，非 PVC 软袋大输液目前主要销往县及县以上医院，且面临与玻璃瓶大输液及塑料瓶大输液不同包装形式之间的竞争。

问：请问公司大输液所处行业的区域性特征是什么？

李慧慧：一方面，在行业发展早期，玻璃瓶大输液因其重量大、运输成本高而具有明显的销售半径，呈现明显区域性。随着规模化大输液企业的全国性布局以及大输液产品软塑化趋势，大输液行业自然形成的区域性特征正在降低。另一方面，由于目前的医疗机构药品集中采购和基层医疗卫生机构基本药物采购政策均以省为单位进行，大输液行业呈现出以中标区域为单位、区域内竞争的特征，不同区域的招标政策、用药习惯差异较大，中标情况和市场格局也不同。对于大输液生产企业而言，在单个省级行政区域内，竞争对手只限于该区域内的中标企业。大输液行业因此而形成一定的区域性特征。

问：公司穿刺业务与下游行业之间的关联性是怎么样的？

田云飞：注射穿刺器械的下游行业包括医疗器械经营企业和直接面向终端消费市场的各级医疗机构。随着居民健康状况及保健意识的增强，国家对医疗保障体系投入的提高，国内医疗保障体系正逐步完善，医疗卫生系统得到了快速发展，特种功能的注射穿刺器械的未来市场需求有望呈现井喷的态势。由于医疗机构目前采取集中招标采购的方式，因此生产规模大、成本控制力强、工艺更先进的大型生产企业更具有优势。

问：请问公司 2013 年末固定资产大幅增长原因是什么？

倪勇：2013 年末，固定资产原值较上年增加 3,689.74 万元，主要系新版 GMP 认证技术改造项目、锅炉房和仓库裙带工程完工分别转入固定资产 1,958.03 万元、489.13 万元和 370.56 万元所致。

问：公司毛利率指标与同行业上市公司相比如何？

倪勇：2013 年度，华仁药业、科伦药业的毛利率分别为 53.13%、45.68%，公司毛利率水平为 49.79%，介于华仁药业和科伦药业之间。这主要系产品结构不同所致。公司和华仁药业的大输液产品以非 PVC 软袋为主，兼塑瓶大输液，科伦药业则经营包括玻璃瓶、塑瓶、直立式软袋等多种包装形式在内的大输液产品。一般而言，非 PVC 软袋属于大输液行业中的高端产品，毛利率较塑料瓶、玻璃瓶均较高，华仁药业、科伦药业和公司的毛利率水平反映了上述情况。

发展篇

问：公司大输液业务的竞争优势是什么？

李慧慧：公司的大输液业务竞争优势有：药包材全产业链优势、规模优势、自主创新优势、专业化和产品质量优势、营销优势、区域市场优势等。

问：请问公司将来会有新的发展战略方向吗？

李慧慧：公司发展战略将是致力于非 PVC 软袋大输液的研发、生产及销售业务的发展，致力于让更多患者使用到质量优良、价格合理的医疗产品。公司将利用医疗卫生体制改革不断深入、各省医疗机构药品集中采购实施完善、基层医疗卫生机构基本药物集中采购政策陆续开展的契机，抓住大输液行业产业升级和行业整合的历史性机遇，借助本次发行募集资金投资各项目的实施，进一步扩大公司非 PVC 软袋大输液的规模及成本优势，实现向行业更上游的产业链整合，丰富公司非 PVC 软袋大输液产品线，立足核心区域，扩展重点区域，培养其他区域，逐步实现非 PVC 软袋大输液在全国范围内的普及。同时，公司将发挥在医疗器械业务方面的优势，努力成为国际上一流的注射器及输液器等医疗器械产品供应商。

问：请问公司如何利用药包材方面的优势扩展市场？

李慧慧：公司将充分利用公司在药包材研发生产方面的优势，以输液膜粒子研发完成为基础，一方面开发新型包装大输液产品，如双层无菌大输液；另一方面实现多种营养性和治疗性大输液的软袋化，如非 PVC 软袋腹膜透析液。开发更多高附加值产品，提高公司盈利能力。

问：请问公司未来分红是先考虑什么因素？

王硕：公司着眼于公司的长远和可持续发展，在综合分析公司经营发展实际、股东要求和意愿、社会资金成本、外部融资环境等因素，征求和听取股东尤其是中小股

东的要求和意愿，充分考虑公司目前及未来盈利规模、现金流量状况、发展所处阶段、项目投资资金需求、本次发行融资、银行信贷及债权融资环境等因素，平衡股东的短期利益和长期利益的基础上制定股东分红回报规划，建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制。

问：请问发行后，投资者可以向保荐人咨询公司发展的情况吗？

严俊涛：首先非常欢迎您与我们沟通交流，但是保荐代表人只能在已披露信息的范围内进行沟通和解释，无法向您提供公司未经披露的有关信息。您只能通过公司法定信息披露渠道了解该公司的具体情况。

问：作为券商，您给予公司在投资者关系管理方面有什么建议呢？

朱绍辉：投资者关系是目前上市公司中非常重视的一项工作，通过与投资者建立良好的沟通渠道可以使公司在资本市场上更加透明，更能取得投资者的信任。在充分展示公司自身价值的同时，接受市场对公司的监督有利于公司良性发展。我们会建议公司注重和投资者的交流沟通，及时披露信息。

问：请问保荐机构如何看待济民制药的未来发展？

朱绍辉：我们对济民制药的未来充满信心。济民制药将利用医疗卫生体制改革不断深入、各省医疗机构药品集中采购实施完善、基层医疗卫生机构基本药物集中采购政策陆续开展的契机，抓住大输液行业产业升级和行业整合的历史性机遇，不断壮大自身。公司业务目标明确，市场基础坚实，财务基础良好，具备良好的发展前景。

发行篇

问：请问公司上市后每隔多久会进行一次分红？

王硕：1）在公司当年盈利且累计未分配利润为正数的前提下，公司每年度至少进行一次利润分配。

2）公司可以进行中期现金分红。公司董事会可以根据公司当前的盈利规模、现金流状况、发展阶段及资金需求状况，提议公司进行中期分红。

问：公司怎么样减少股市风险，为广大投资者带来满意回报？

王硕：公司在本次发行后，将遵循稳健的经营准则，按照招股说明书披露的用途审慎运用募集资金，努力保持公司良好的资产质量和公司业绩的稳步增长。公司将严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规的要求规范运作，并按照中国证监会和上海证券交易所的有关规定及时、准确、完整地履行信息披露义务，为投资者的投资决策服务。

问：此次上市募集资金后对公司经营成果会有什么贡献？

王硕：募集资金投资项目将新增固定资产 25,786 万元，按折旧年限 10 年、残值率 5% 计算，年均新增折旧 2,449.67 万元，小于两个募集资金投资项目预计年均净利润 5,910.89 万元。公司募投项目实施后，公司非 PVC 软袋大输液产能和销量提升，公司销售收入将大幅增长；混炼项目将带给公司更强的成本优势，预计对公司毛利率会有积极的正面作用。公司毛利总额和净利润均将得到较大幅度提升。由于募集资金到位后，公司净资产将大幅增加，而募集资金项目需要一定的建设期，短期内，公司存在净资产收益率下降的风险。但随着募投项目的顺利实施，项目经济效益逐渐释放，公司净资产收益率也将逐步回升。

问：请问保荐机构预测下济民制药募资项目投产后的公司基本面情况？

严俊涛：随着各地新一轮招标工作的开展，公司销量将持续提升，经营规模不断扩大。相应地，公司包括应收账款、应收票据、存货等在内的经营性流动资产也将随之增加。随着本次募集资金投资项目的建成投产，公司固定资产规模将增大，但由于公司流动资产也相应地随着业务规模的扩大而增加，因此，公司“流动资产和固定资产并重”的资产状况会继续保持。公司上市融资后，货币资金和净资产将大幅提升，公司资产负债率降低，债权和股权融资能力将增强。

问：在目前大盘盘整时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？

朱绍辉：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。我们相信济民制药的股票价格会在一个良性的合理的价格区间。

问：上市后如果我们投资者想和保荐人沟通有具体渠道吗？

王涛：您可以通过我们在招股说明书上的电话和我们进行联系。我们非常愿意和您就招股说明书及其他相关文件不了解不清楚的问题一起探讨。

文字整理 田雨