

华润双鹤药业股份有限公司 2014 年度业绩说明会会议纪要

一、会议召开时间：2015 年 3 月 13 日(星期五)下午 15:00—16:30

二、会议召开地点：公司 311 会议室

三、会议召开方式：现场方式

四、公司出席高管人员：

董事、总裁李昕先生

董事、董事会秘书及副总裁范彦喜先生

五、会议纪要：

公司董事、董事会秘书及副总裁范彦喜先生宣布会议开始，并向投资者介绍与会人员。公司概括向投资者介绍了 2014 年度经营情况及财务状况，并就投资者关注的 2014 年度业绩、利润分配等问题与投资者进行了充分的沟通和交流。具体情况如下：

1、请问 2014 年度公司业绩下滑的主要原因是什么？

答：2014 年公司实现营业收入 42.8 亿元，同比下降 37.36%；实现净利润(归属母公司)5.42 亿元，同比下降 37.76%，扣除非经常性损益影响，同比下降 15.63%。业绩下降主要原因如下：

(1)营业收入下降主要由于去年同期收入含长沙双鹤商业收入。其中受营销模式调整等因素影响，工业收入同比下降 1.71%；

(2)营业利润下降主要原因是去年营业利润中含处置长沙双鹤收益及塑瓶输液降价等因素影响。

2、请问公司腹膜透析液及 BFS 产品发展情况如何？

答：腹膜透析液产品产能上升很快；目前公司与医院共建腹透中心，建立售后服务中心，开展多种形式的患者服务活动，截至 2014 年底已建成 79 家。公司计划 2015 年底努力建成 100 个腹透中心，并利用 3 年的时间实现双百工程，即建成 100 家腹透中心，每家腹透中心均达百人以上。

BFS 产品优势明显，是公司保证公众用药安全、推动行业产品质量安全的具体成果。目前 BFS 产品在 2 个省实现销售，2015 年力争在多个省实现销售。

3、请问公司战略定位是否有调整？

答：2014 年，公司确定了输液业务领域的整体战略与中远期发展规划，以“引领行业回归医学本质，成为输液行业引领者”为使命和愿景，确立了输液业务“一轴两翼”的商业模式；非输液业务领域，公司相应开展了战略研究，积极探讨实施营销模式转型，明晰聚焦慢病药物营销模式和学术代理模式，加强终端和渠道建设，提高渠道与终端联动，加强品牌宣传，提升品牌影响力，为其他非输液业务的战略管理奠定基础。

4、请问 2015 年公司工作计划重点是什么？

答：2015 年公司将重点围绕“BFS 规模销售、投资并购”两大核心业务主题和“战略落地、精益管理、全员绩效”三大管理主题开展工作，实现能力与业绩的同步成长。其中外延并购是业务增长的关键驱动力，以增加新的利润增长点为目标，从增加研发能力，扩大产品组合等多维度明确并购方向和目标，加快并购步伐，积极开展有质量的外延并购，助推公司跨越式发展。

5、请问 2014 年度，公司不进行利润分配的原因是什么？

答：公司所处医药行业，受国家产业政策及宏观经济政策等影响较大，目前仍处于产业升级和快速发展的关键时期，需要较大的资金需求，投入：(1)公司内部技术改造投入及输液生产基地迁建项目(如河南华利项目、长富金山项目等)；(2)开放多种形式引进新产品及扩充研发产品线；(3)资源整合等。

考虑到公司可持续发展的需要，为保证公司战略目标的实现、谋求公司及股东利益最大化及提高公司抵抗资金周转风险的能力，公司拟 2014 年度不进行利润分配，也不以资本公积金转增股本，年末未分配利润主要用于资本性支出及现金营运支出等。

华润双鹤药业股份有限公司

2015 年 3 月 18 日