

雪球访谈

董秘聊财报之神经修复小霸王舒泰神

08月15日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾



staidson V 舒泰神董事会秘书马莉娜

访谈简介

8月11日\$舒泰神(SZ300204)\$ 发布公告，公司2014年1-6月，实现净利润6041.69万元，同比下降37.35%，每股收益0.25元。公司上半年营业收入4.98亿元，同比增长17.78%，公司表示销售增长主要系产品销售规模扩大所致，而报告期净利润下降的最主要原因是，期内公司终止股权激励计划，根据规定于当期确认股权激励费用，本期确认股份支付费用2903.21万元。

7月28日公司在投资者互动平台上表示，公司重磅新药“注射用凝血因子X激活剂”正在进行二期临床申报工作，预计今年进入二期临床。目前CFDA只批准4家国内企业生产蛇毒类止血药，其中49%的市场份额都被北京康辰的“注射用尖吻蝮蛇血凝酶（商品名：苏灵）”占据。2012年，舒泰神已开始布局蛇毒类止血药市场，使用4500万超募集资金收购“诺维康”100%股权，公司此前就预计，“注射用凝血因子X激活剂”2016年可实现上市销售，2017年将实现销售收入1.5亿元，2020年实现销售收入8亿元。

那么投资者应该如何解读这份财报？公司在药品研究方面进展如何？雪球邀请\$舒泰神(SZ300204)\$董事会秘书马莉娜女士做客雪球访谈，聊聊公司的财报情况，欢迎围观提问。

延伸阅读：

访谈：舒泰神董秘马莉娜解读13年年

报 <http://xueqiu.com/talks/item/20121893>

时间：8月15日14:00–15:00

[\(进入雪球查看访谈 \)](#)

本次访谈相关股票：舒泰神(SZ300204)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

[问] 亚口:

关于\$舒泰神(SZ300204)\$, 对@staidson 说: 1、公司自上市后销售模式转变, 以会议推广的形势为主, 销售费用占营收比重较高, 销售费用率未来何时可以下降些? 目前自建销售团队和渠道代理各占销售收入的份额是多少? 2、上半年苏肽生销售收入同比增速放缓, 原因是什么? 公司预计苏肽生的市场容量为多大? 3、公司研发实力很强, 建议在研发项目的披露中增加些产品适应症以及产品面临的市场信息, 便于投资者跟踪啊。



[答] staidson:

您好, 销售模式转型后, 原来由代理商支付的学术推广费用变成由公司直接支付, 这部分销售费用相对稳定; 公司的产品苏肽生和舒泰清是创新药物, 根据不同阶段的营销策略, 市场开拓、营销人员数量调整是会引起销售费用变化的, 但总的思路是在提高效率的同时降低费用, 争取销售费用稳中有降。苏肽生和舒泰清仍然是代理制和自营混合的模式, 苏肽生的自营约占苏肽生销售收入10%左右; 舒泰清自营约占舒泰清销售收入50%。今年上半年苏肽生的增速对比同期是15.67%, 稍有降低, 与医保、招投标降价等政策环境有关, 也与大类产品的竞争加剧有关。结合国内的市场环境、政策环境等, 单品神经生长因子的市场空间在30亿左右。进入注册程序的产品会有您提及的相关信息披露, 另外现在信息获取的渠道很多, 专业投资者可以很方便的获得更为中立性的资料进行投资判断吧:)

[问] 巴蜀望:

关于\$舒泰神(SZ300204)\$, 对@staidson 说: 你们公司员工离职率怎么样? 分上中下级, 谢谢。

[答] staidson:

您好, 我没有关注到每级职员的离职率, 能够看到的是今年初管理层总经理、副总经理有调整, 但张洪山、蒋立新先生仍然是公司的董事, 持续履行董事的职责; 公司中层以上较为稳定, 相对销售系统职员的流动性较研发系统和生产系统高一点, 谢谢。

[问] brightsgu:

关于\$舒泰神(SZ300204)\$, 对@staidson 说: 公司这几年年报中一直提到的销售模式变革, 具体指哪些变革? 谢谢!

[答] staidson:

您好, 销售模式转型后, 产品出厂价格上调, 销售渠道和终端的管理工作更多的由公司来完成; 把原来由代理商支付的学术推广费用变成由公司直接支付, 同时增进了公司与伙伴的合作密切程度, 从长期来看更有利于公司营销体系的健康发展。

[问] 小柳:

关于\$舒泰神(SZ300204)\$, 对@staidson 说: 这次报告有5.869亿是6个月期, 但报告没有说是从什么时间到什么时间? 有谁知道吗??

[答] staidson:

您好, 募集资金存放与使用情况的专项报告中“募集资金的管理情况”部分写得很清楚, 请您查阅。

[问] 汇源中庸:

关于\$舒泰神(SZ300204)\$, 对@staidson 说: 舒泰生年销量达十亿, 舒泰清年销量几年内能达十亿? 谢谢! 努力!

[答] staidson:

您好, 舒泰清的市场容量很大, 但竞争品种及竞争格局相较苏肽生更为激励, 以目前的增长速度看, 舒泰清实现销售过十亿需要5年的时间。谢谢您的鼓励。

[问] 快乐的猪:

关于\$舒泰神(SZ300204)\$, 对@staidson 说: 从公司半年报上看收入增长17%但应收却增长30%, 马总能解释一下具体原因吗?

[答] staidson:

您好, 您指其他应收款? 较上年度期末增加777,371.99元, 增加幅度为35.88%, 主要由于市场推广借款增加所致。

[问] 快乐小贝699:

关于\$舒泰神(SZ300204)\$，对@staidson说：公司舒泰生的新增适应症项目已完成申报，是否和新药一样要经过临床一，二，三期等审批，如果不是，相对于新药审批又快多少？

[答] staidson：

您好，苏肽生新增适应症需要进行临床II、III期的研究，我们也对SFDA的审批速度加快寄予期望，谢谢。

[问] 快乐小贝699：

关于\$舒泰神(SZ300204)\$，对@staidson说：公司产品舒泰生如果没有新的适应症获批，是否已经到产品的成熟稳定期，产品销量处于稳定或小幅增长？舒泰清处于快速增长期，其市场容量为多少？多大的市场份额为公司的目标？

[答] staidson：

您好，即使苏肽生没有新的适应症、新剂型、新产品增加，也仍然处于成长初期，虽然苏肽生上市已经有近8年的时间，减掉2年销量很小的招投标准入期，I类新药6年的上市时间是很短的，全国三级医院的覆盖还只有三分之二，二级医院的覆盖就更少。

[问] 快乐小贝699：

关于\$舒泰神(SZ300204)\$，对@staidson说：公司产品舒泰生如果没有新的适应症获批，是否已经到产品的成熟稳定期，产品销量处于稳定或小幅增长？舒泰清处于快速增长期，其市场容量为多少？多大的市场份额为公司的目标？

[答] staidson：

舒泰清的市场容量很大，仅医院肠道准备适应症每年的市场容量就约十亿，便秘的市场空间就更大，但竞争品种和竞争格局也更为激烈。我们希望舒泰清能够成为百年品牌、百亿品牌，我们也在朝着这个目标努力。

[问] 快乐小贝699：

关于\$舒泰神(SZ300204)\$，对@staidson说：有消息说公司正根据埃博拉病毒的出血症研究凝血药物，此消息是否属实？

[答] staidson：

公司没有进行此方面的研究，此消息不属实。请您关注公司的法披渠道，谢谢。

[问] 快乐小贝699:

关于\$舒泰神(SZ300204)\$, 对@staidson 说: 如果普通投资者想到公司来实地调研, 可以通过哪些途径实现? 多谢!

[答] staidson:

您好, 每个月第一周周四下午是公司的投资者接待日, 您可以到公司进行实地调研; 在季报、半年报、年报集中报出的前期等敏感期, 比如2、3、4月, 6、7月和10月, 公司不安排接待日的活动, 谢谢。

(完)

以上内容来自[雪球访谈](#), 想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

没别的
就是比人聪明。



雪球

聪明的投资者都在这里