



創美藥業

CHUANGMEI PHARMACEUTICAL

创美药业股份有限公司 2015年全年业绩发布会



创 造 健 康 美 好 生 活

- ◆ 本资料由创美药业股份有限公司（简称“本公司”）编制，未经独立验证。本资料不构成在任何司法管辖区内销售或认购本公司任何证券的要约或成为相关投资决定的基础。
- ◆ 本数据未明示或暗示任何陈述或保证，本数据所表述或包含的信息的准确性、公正性或完整性也不应被依赖。本公司不会对使用本材料或依靠本材料的任何财务或其他信息所造成的任何损失或损害负任何责任。



目 录

CONTENTS

- 1 业务回顾
- 2 财务分析
- 3 未来展望
- 4 问答环节



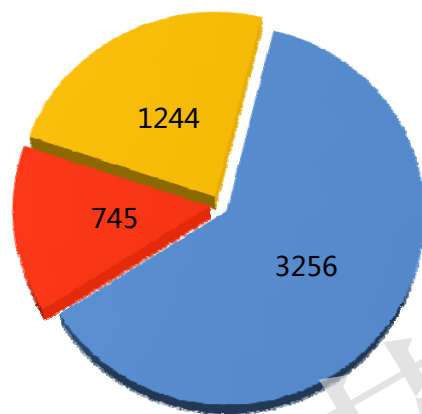
目 录

CONTENTS

- 1 业务回顾
- 2 财务分析
- 3 未来展望
- 4 问答环节

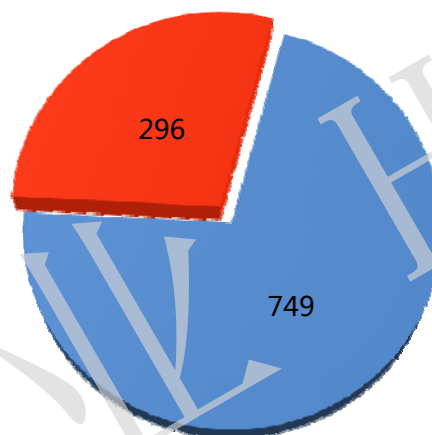
(截至2015年12月31日止)

分销网络



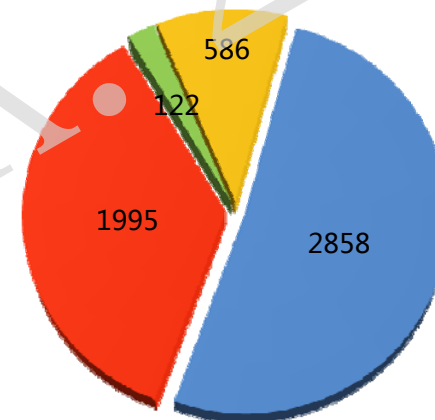
■ 零售药店
■ 医药分销商
■ 医院、诊所、卫生站及其他

供应商



■ 医药生产商 ■ 分销供应商

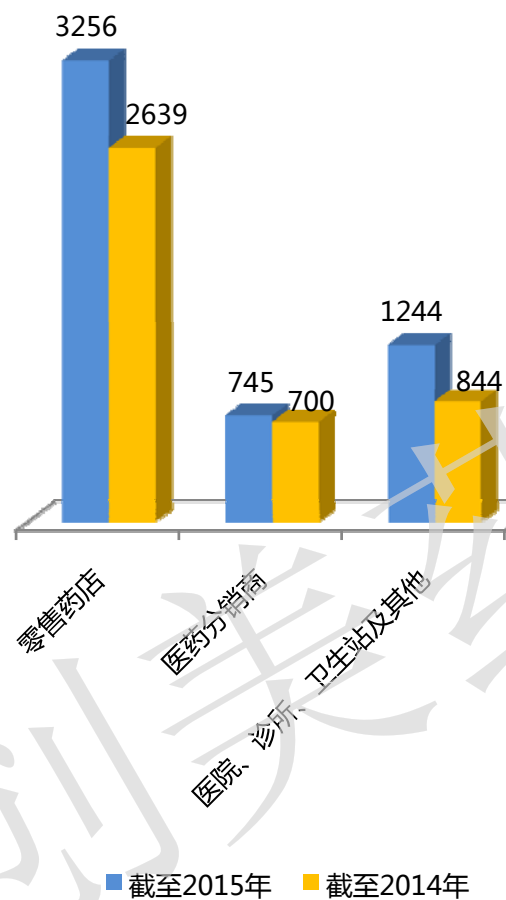
分销产品



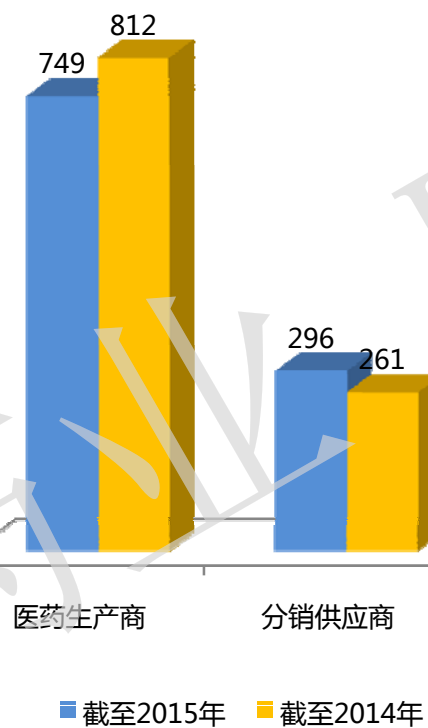
■ 西药 ■ 中成药 ■ 保健产品 ■ 其他

✓2015年度，本公司遵循制定的经营目标，继续开拓华南区域市场，重点开发零售药店业务，为「创美e药」电子商务平台的运营奠定基础。

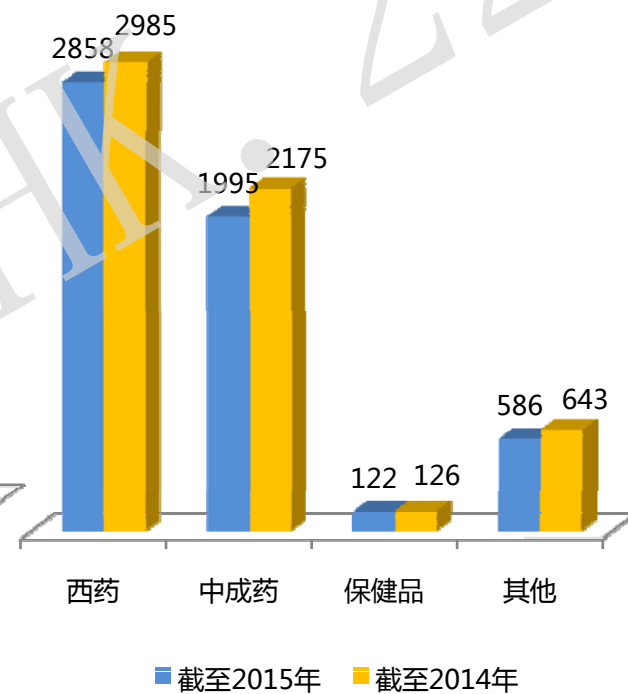
分销网络

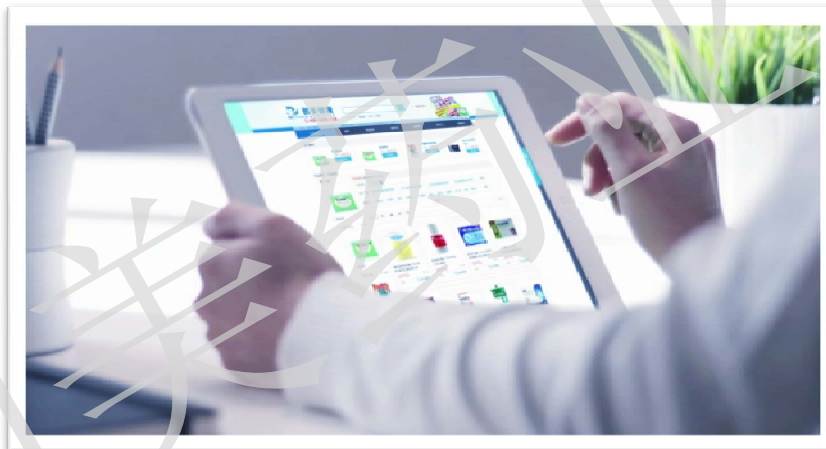


供应商



分销产品





✓我们于2015年12月全面运行B2B
电子商务平台「创美e药」

(<http://www.cmyynet.com/>)。

截至2015年12月31日，我们的
B2B电子商务平台有3,597名注
册客户，主要为零售药店。2015
年营业额共计约人民币6,000万
元。



目 录

CONTENTS

- 1 业务回顾
- 2 财务分析
- 3 未来展望
- 4 问答环节

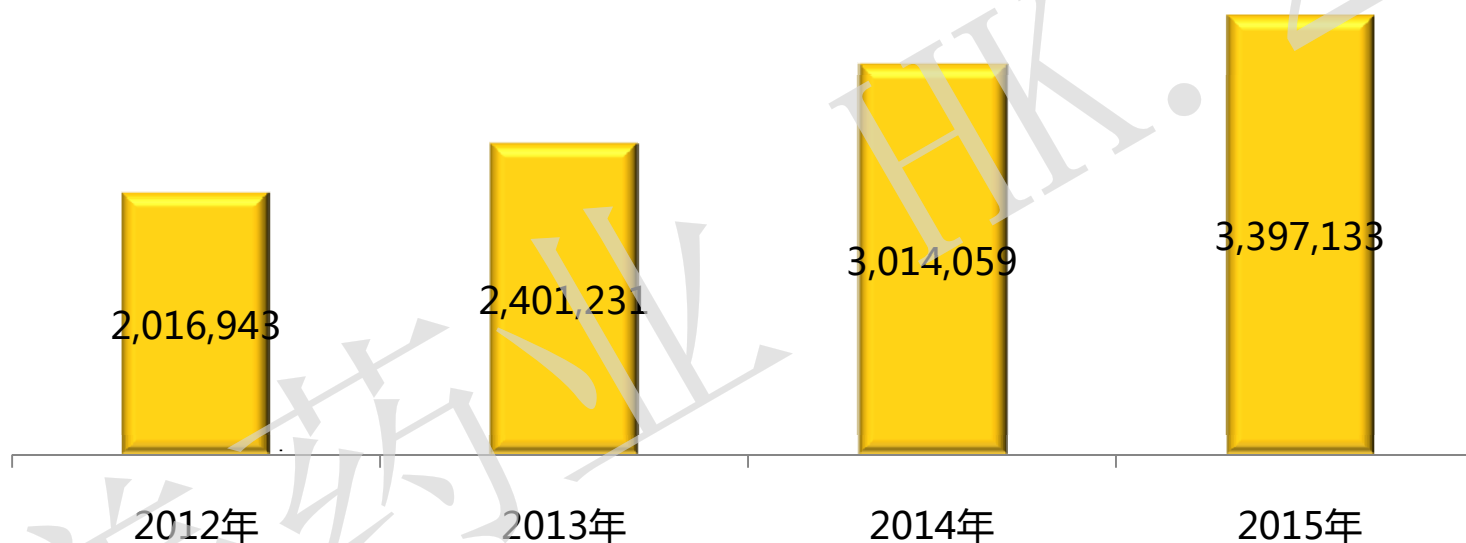
业绩	截至12月31日止年度		
	2015年 人民币千元	2014年 人民币千元	同比
营业额	3,397,133	3,014,059	12.71%
毛利	164,702	136,441	20.71%
毛利率	4.85%	4.53%	0.32%
费用总额	128,641	95,751	34.35%
费用率	3.79%	3.18%	0.61%
净利润	26,359	36,445	-27.67%
净利润率	0.78%	1.21%	-0.43%
每股基本及摊薄盈利 (人民币分)	32.30	45.56	-29.10%

(以上财务比率采用数据取自于截至2015年12月31日止年度之全年业绩公告)



总营业额不断提升

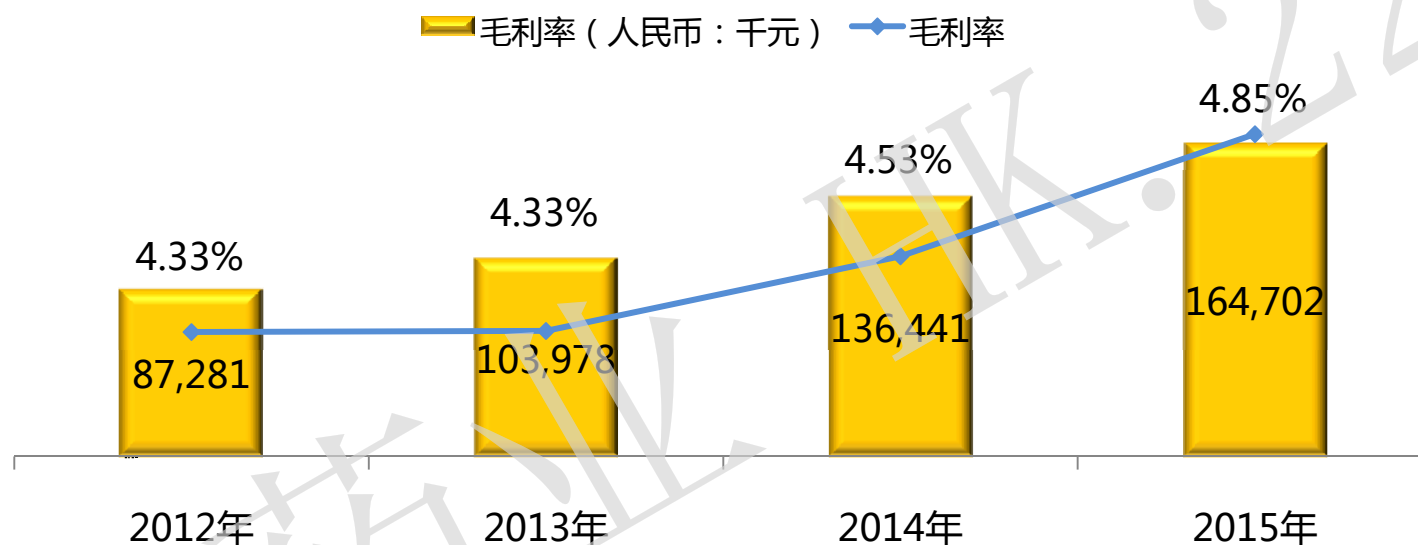
(人民币千元)



- ✓ 本集团于2015年的营业额为人民币3,397,133千元，较上年度增加12.71%；
- ✓ 营业额增加的主要原因是：继续开拓华南区域分销市场，作为一级分销商代理品种持续上升，客户数量的大幅度增加。

(2012年-2014年数据来自本公司日期为2015年12月2日的招股章程)

毛利稳步增长

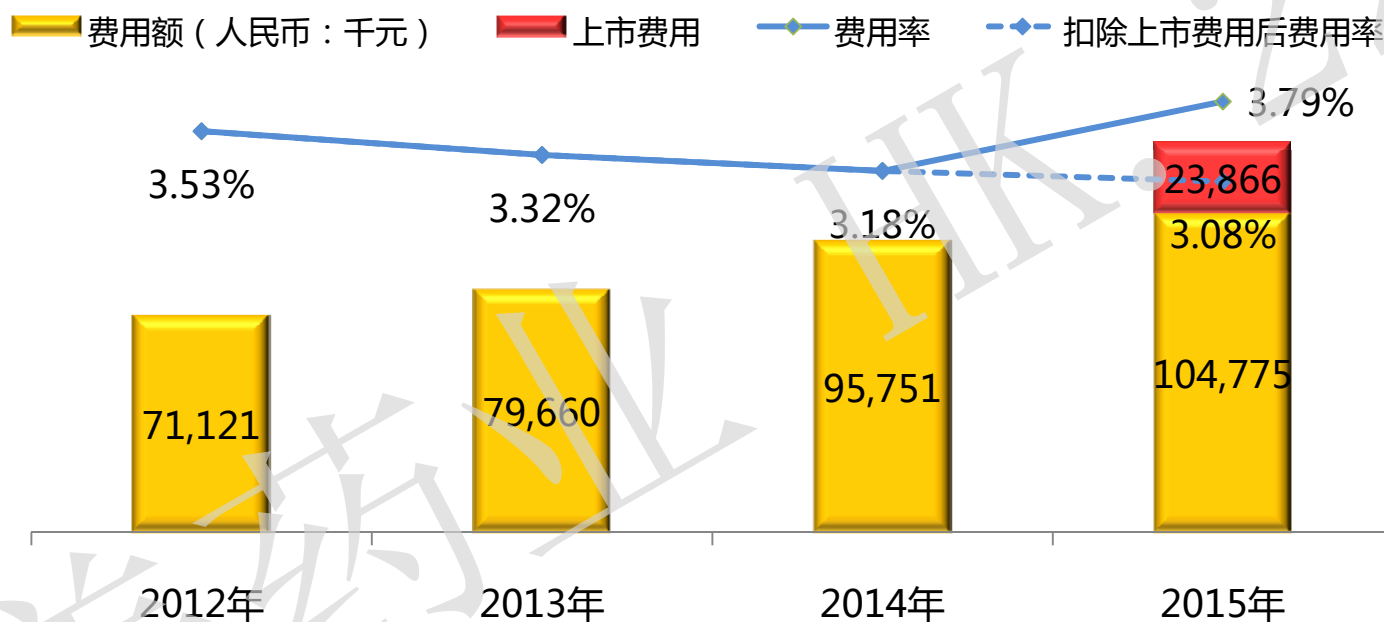


- ✓ 本集团的毛利由2014年年度的人民币136,441千元增加20.71%至2015年年度的人民币164,702千元，毛利率由2014年年度的4.53%上升至2015年年度的4.85%。
- ✓ 毛利上升主要由于我们销售予零售药店的营业额所占比例上升；主动淘汰部分存货周转率较低，而且毛利率较低的产品；以及我们作为一级分销商的产品采购量增加，从供应商获取的采购折扣更多。

（2012年-2014年数据来自本公司日期为2015年12月2日的招股章程）

费用额及费用率相对稳定

（费用额指销售及分销开支、行政开支以及财务成本三大费用）

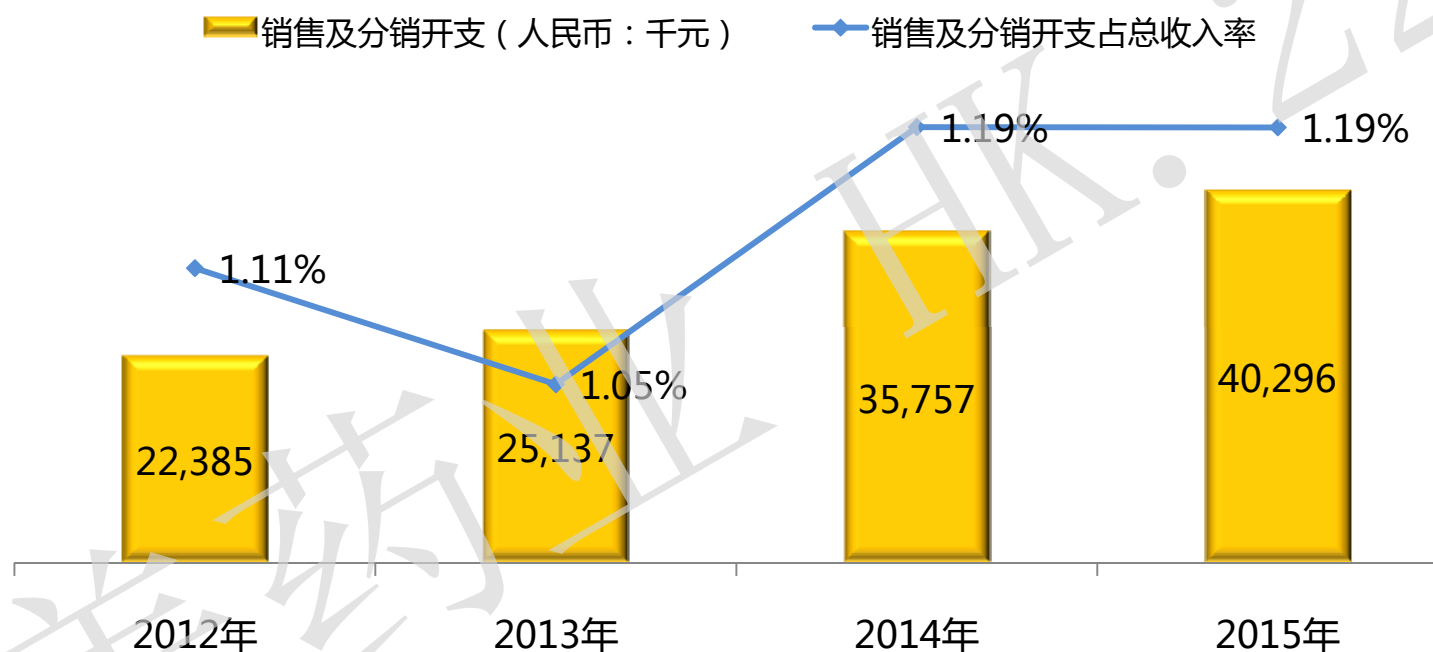


- ✓ 2015年年度费用总额为人民币128,641千元，费用率3.79%；
- ✓ 费用率(按三大费用除以营业额计算)较上年度上升的由于本年度上市费用总计人民币23,866千元计入费用，若扣除本年度上市费用，本年度费用总额为人民币104,775千元，费用率3.08%，近四年呈下降趋势。

（2012年-2014年数据来自本公司日期为2015年12月2日的招股章程）



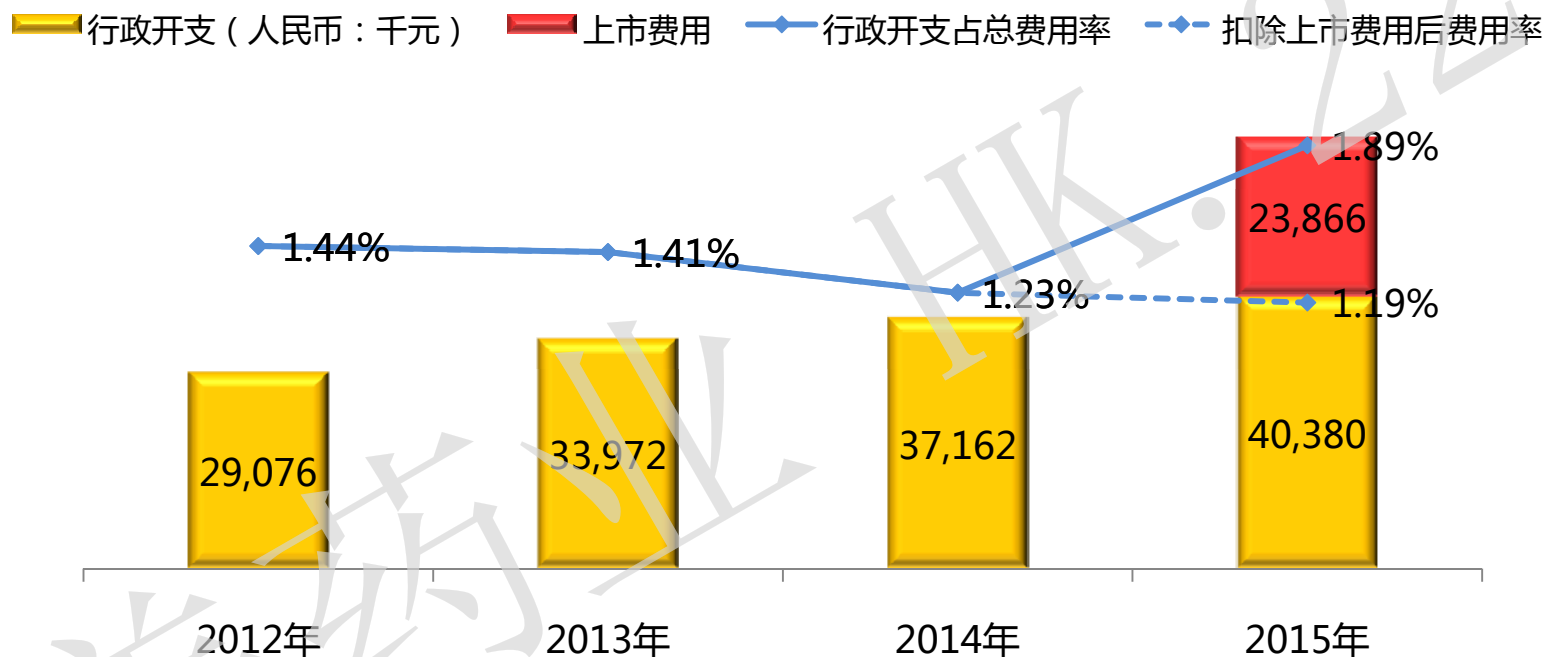
销售及分销开支基本持平



- ✓ 2015年销售及分销开支增加12.69%至人民币40,296千元（2014年：人民币35,757千元）。
- ✓ 主要原因为与销售增长对应的市场推广费用增加。

（2012年-2014年数据来自本公司日期为2015年12月2日的招股章程）

行政开支基本持平

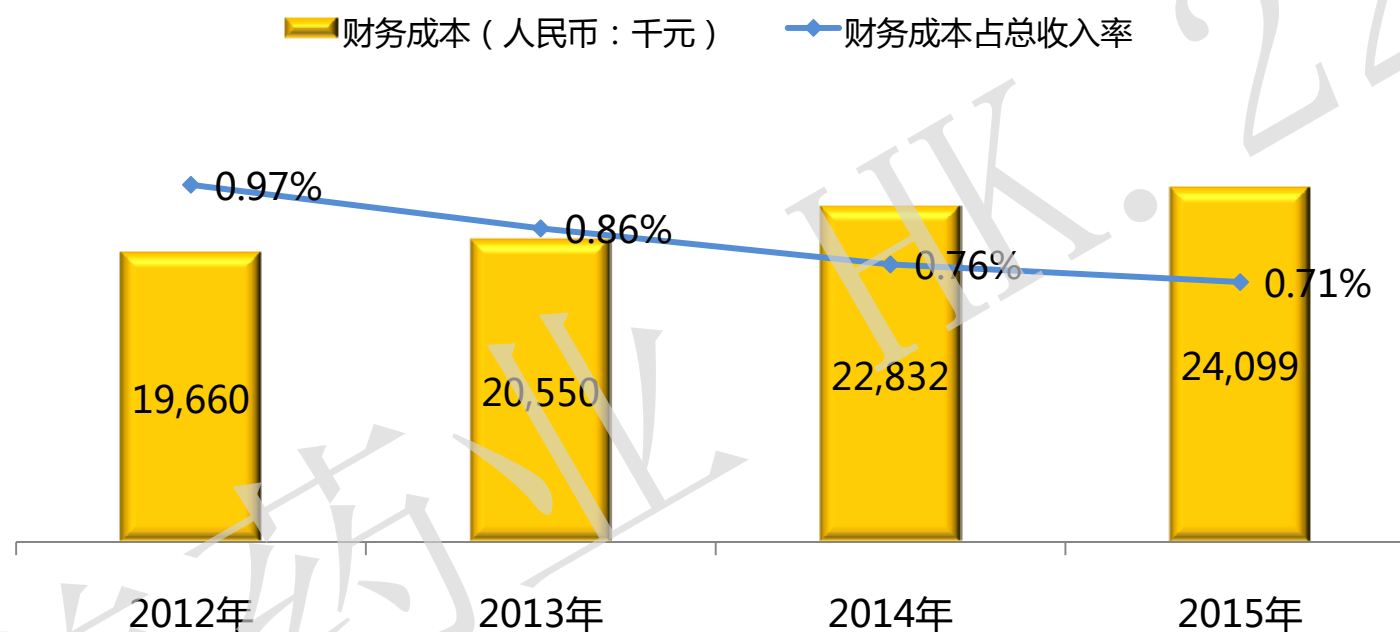


- ✓ 2015年行政开支增加72.88%至人民币64,246千元（2014年：人民币37,162千元）。
- ✓ 主要原因为增加上市费用人民币23,866千元。如剔除上市费用后，行政开支增长人民币3,218千元，增长幅度为8.66%，主要增加费用是购买汕头医药物流中心土地增加摊销费用。

（2012年-2014年数据来自本公司日期为2015年12月2日的招股章程）



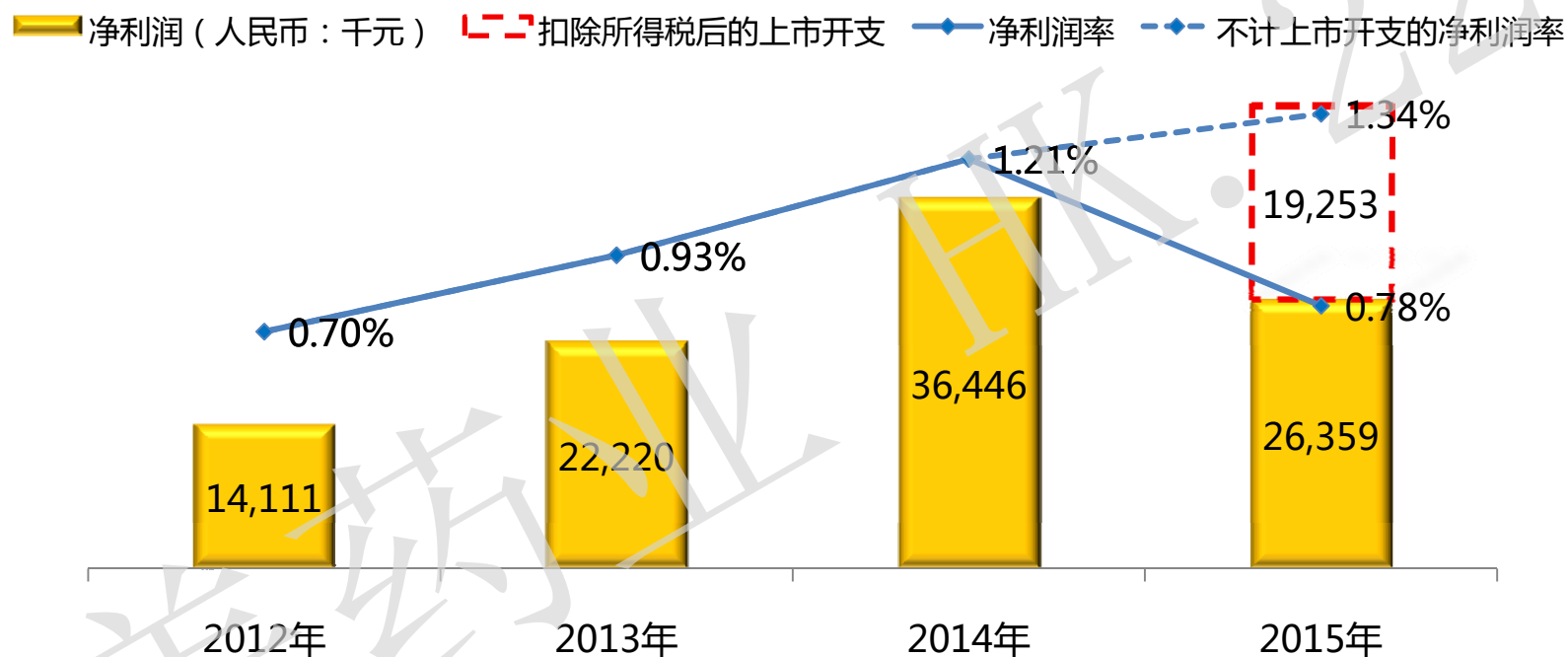
财务成本占总收入率下降



- ✓ 2015年的财务成本增加5.55%至人民币24,099千元（2014年：人民币22,832千元）。
- 2012-2015年财务成本占总收入率呈下降趋势。
- ✓ 2015年财务成本较2014年增长的主要原因为票据贴现开支的增加。

（2012年-2014年数据来自本公司日期为2015年12月2日的招股章程）

盈利能力不断提升



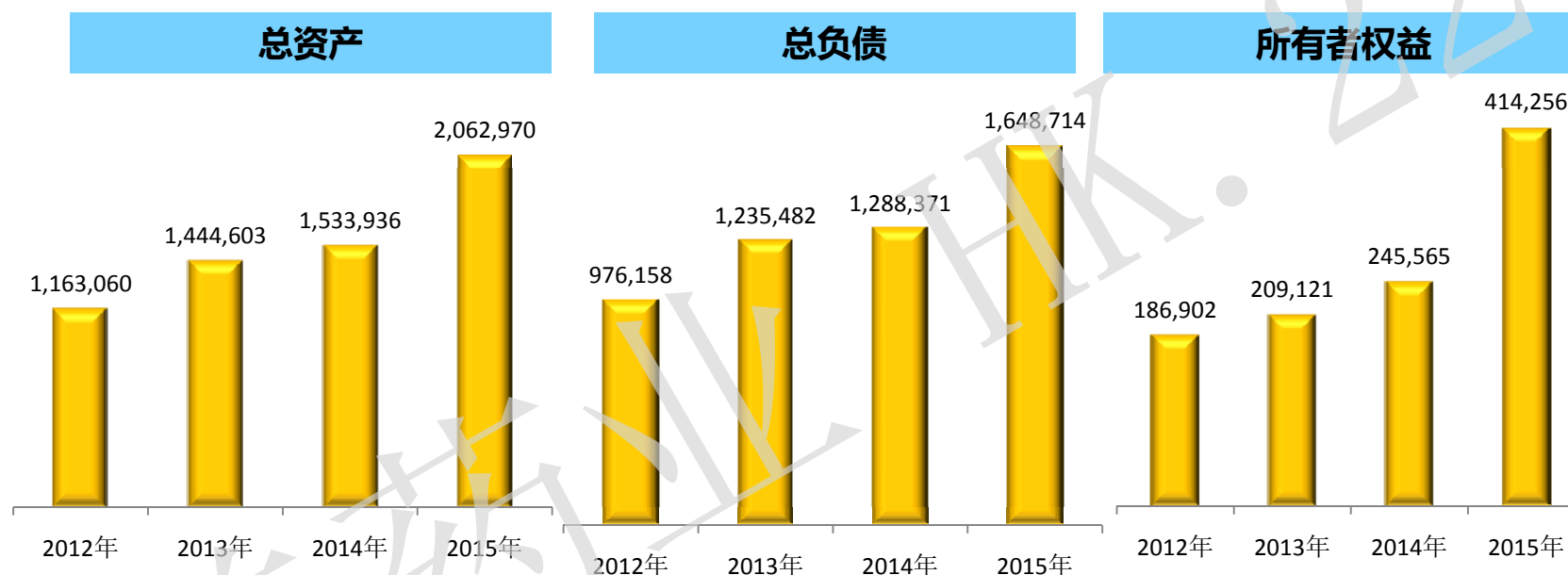
- ✓ 2015年净利润由2014年的人民币36,445千元减少27.67%至2015年的人民币26,359千元。
- ✓ 2015年净利润较上年度下降的主要原因为2015年期间出现非经常性开支性质的上市费用人民币23,866千元。

(2012年-2014年数据来自本公司日期为2015年12月2日的招股章程)



稳健的财务状况

人民币：千元

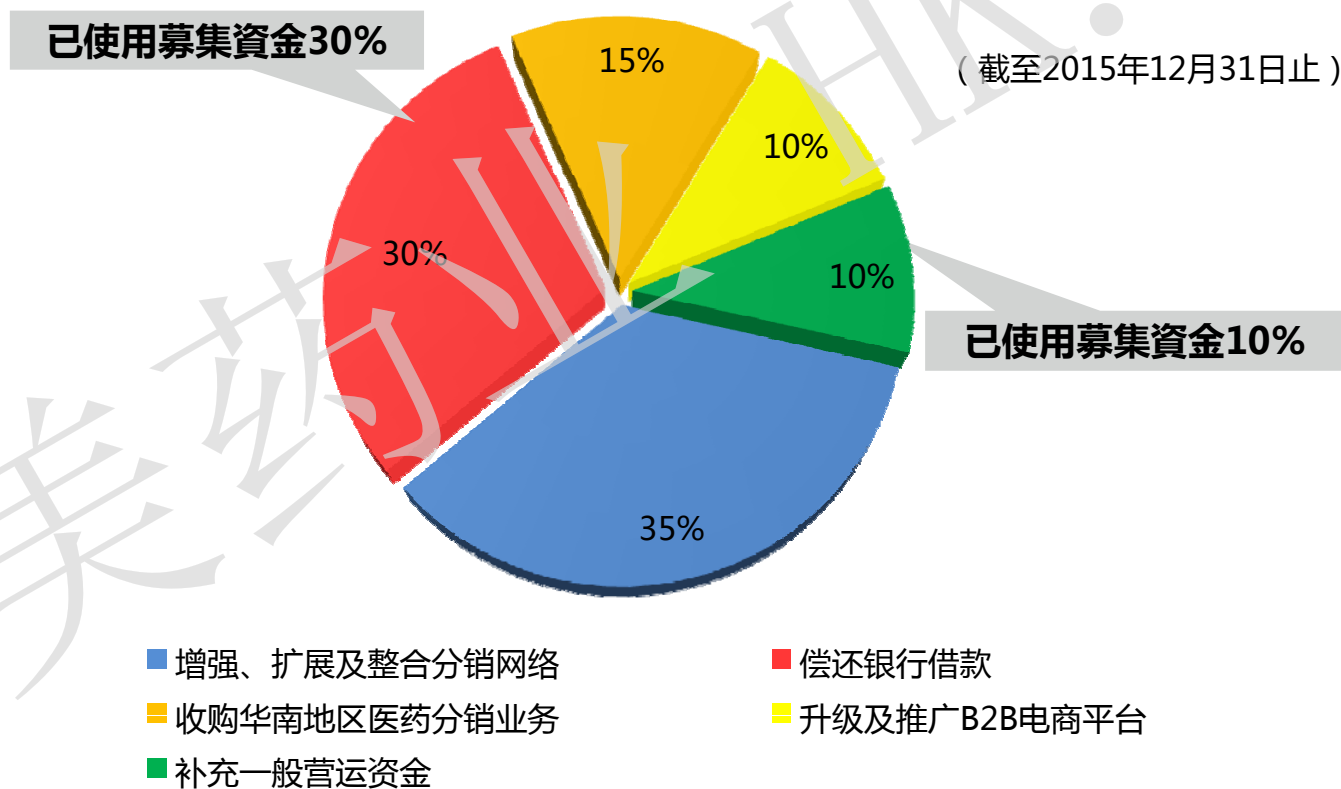


截至12月31日止	2012年	2013年	2014年	2015年
负债比率	1.38	1.43	1.23	0.70
净债务对股本比率	1.32	1.35	1.14	0.33

(2012年-2014年数据来自本公司日期为2015年12月2日的招股章程)

募集资金使用情况

经扣除应付全球发售有关的包销佣金及其他估计开支后，全球发售所募集资金净额约为港币198,600千元。募集资金将于两年内用于以下用途：





目 录

CONTENTS

- 1 业务回顾
- 2 财务分析
- 3 未来展望
- 4 问答环节



计划加强现有分销网络并提升分销能力

- ✓提升物流设施设备；
- ✓购置更多冷藏运输用车；
- ✓升级信息系统。

计划将使用募集资金35%



计划升级及推广B2B电子商务平台

- ✓升级B2B电商平台；
- ✓加大线上线下的推广及促销活动。

计划将使用募集资金10%



将物色收购机会

- ✓计划于华南地区收购成熟医药分销业务。

计划将使用募集资金15%



计划扩充产品种类，增强产品组合

- ✓计划引进800多种产品



全面升级信息系统



+



=

智能化
互联网化

- 1 携手世界最大的软件提供商SAP公司，构建全渠道、一体化信息服务平台。
- 2 依托SAP S/4HANA+ Hybris重塑IT架构，获取高性能实时大数据处理能力。
- 3 将以数字化技术实现企业持续发展及经营效益倍增的目标。



促进B2B电商平台发展



1 融入Hybris电商平台，创新升级B2B电商平台

2 打通线上电子商务平台与线下实体店的渠道

3 优化上下游的库存管理



提升分销能力

购买更多冷藏运输车辆

- 扩大分销覆盖范围，增加向客户供应产品及提供优质运输服务。

重新评估及优化物流配送中心的设施设备

- 提升我们的营运效率和降低经营成本。

物色收购机会

收购华南地区成熟医药分销业务

- 协助我们成立新的物流中心、扩展分销网络
- 扩大客户群及增加营业额。

提升销售规模

计划引进800多种产品

- 提升销售规模及盈利能力。



目 录

CONTENTS

- 1 业务回顾
- 2 财务分析
- 3 未来展望
- 4 问答环节

问答环节

THE END!

谢谢！