



证券代码：002550

证券简称：千红制药

常州千红生化制药股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：

| | |
|---------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 太平资产管理有限公司 冯海华 姜红兵 |
| 时间 | 2012年11月6日 |
| 地点 | 公司一楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 郑锋林、丁赛君。 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 公司基本情况的调研。 |
| 附件清单(如有) | 会议纪要 |
| 日期 | 2012年11月6日 |

千红制药机构调研纪要

时间：2012年11月6日

地点：一楼小会议室

参与调研对象：太平资产管理有限公司 冯海华 姜红兵

公司参与人员：郑锋林、丁赛君

签订保密承诺书情况：已经签订

记录人：丁赛君

调研纪要内容：

1、问：能够简单介绍一下公司的基本情况？

答：公司是一家致力于生物医药研发、生产的高新技术企业。目前公司主要研发和生产的领域为酶类和粘多糖类药物，酶类主要产品有胰激肽原酶、复方消化酶、弹性酶等系列产品，粘多糖类产品主要是肝素钠系列产品。公司目前有四家子公司，其中两家工程中心主要是进行产学研对接，合资研究院主要是致力于国际先进生物药品的研发，如基因工程药物的研究和开发，还有一家湖北润红公司主要从事肝素粗品、肠衣等产品的生产和销售。

2、问：能否介绍一下肝素行业的基本情况？目前肝素钠生产成本稳定，国际需求基本持平，但销售价格处于下降状态，而国内产能供应量又相对较大，公司拟采取什么对策？

答：肝素发展经历几个阶段，2008年以前，是比较平稳的；2008年受百特肝素事件的影响，中国肝素出口受到严重影响，逐渐恢复后

进入爆发式增长阶段，增长的原因主要还是需求带动型，但是国内原料、人力成本的上升也是推动此期间肝素原料价格的快速上涨的因素之一。2011 年以来肝素原料药价格有个快速下跌，对公司的外销经营造成了一些压力，但是今年 2 季度以来，价格逐渐趋稳，波动幅度明显收窄。我们认为肝素未来还是有比较大的空间，目前来看它毕竟是一个资源依赖型的产品，国内的生猪资源将是这个产品的最好保障。公司主要还是从产品技术、质量保证上多花工夫，提高客户的满意度为本。目前肝素表现出来的现象是供求关系的变化，但是我们相信这是暂时性的，未来肝素的发展，包括国内肝素钠针剂市场的发展都是有广阔空间的。

3、问：今年公司肝素出口在整个行业的比重如何？

答：目前我们还不能有足够的权威数据来进行今年肝素出口的排名情况，这个需要有权威行业数据才能予以确认，但是目前肝素行业集中度相对较高，前五大企业占据了绝大部分市场份额。

4、问：润红投产对公司影响怎样？

答：润红正常达产后将供应公司目前需求量的 1/4 到 1/3 的粗品；但是公司投资湖北润红的目的是为了保证产品质量，控制粗品带来的产品质量风险，另外也是为与雨润进行双方产业链延伸的互惠互补的合作。目前国外药政的法规要求越来越高，我们进行这类产业链的衍生，有利于保证来源的稳定性和粗品来源的可追溯性，从而更加确保法规的持续符合性。

5、问：公司是否拥有肝素制剂？有何策略？

答：公司拥有肝素针剂生产批文，并且公司肝素钠针剂在市场上有着比较好的声誉和销售。这几年国家发改委对肝素钠针剂的价格也出现了很多的变动，招标过程中价格也不稳定，但是国内肝素钠市场的潜力还是很大的，公司将不断完善营销渠道和销售策略，争取获得应有的市场份额。

6、问：就目前国内形势来看，各家肝素上市企业都在扩能，原料药产能是否过剩？国内肝素钠运用情况怎样？

答：目前肝素全球有 30 多万亿的规模，且市场每年大约有 10% 的自然增长。另外，国内毕竟人口基数比较大，国内市场也是有一个潜在的较大需求，国内制剂市场还有很大的发展空间，因此，肝素产业我认为还会有一个比较好的前景。

另外，百特肝素事件以后，国内的肝素钠生产的集中度也有所提高，对于竞争，我想任何行业都会面临这个现实问题，但是每家企业都有自己的优势，公司将不断增强自己在技术、质量和原料可靠性方面的优势，持续赢得客户的信赖。因此相对于扩产后的产能与整个未来需求相比较，还不能断定一定会产能过剩，关键是市场需求的程度。

7、问：企业是否有并购战略意图？

答：公司成立了投资部，也正在积极寻求合适资源，目前还没有确定的对象，不过并购是公司一个很重要的战略目标。

8、问：胰激肽原酶是公司的一个非常重要的产品，现在扩产后产能能否消化，未来对这个产品发展有何看法？

答：胰激肽原酶是公司的一个经典产品，也是公司非常重要的一

个产品。目前从原料药到制剂的产业链比较完整。上市前，基本为满负荷生产，后经过合理排班、增加投料批次等调整，产能有增加，基本能满足市场。现在扩产后，将更好地满足公司战略发展的需要，公司在新的制剂工厂建成前，将安排对公司现有制剂生产线的技改和调整，以满足制剂销售增加的需求。但是产能的释放是一个根据市场需求逐渐扩大的过程。全部达产与否也是要视市场需求程度。我们分析过，就中国糖尿病人的基数来看，未来这个产品的市场前景是非常广阔的。

9、问：胰激肽原酶的用途？

答：该药是一种末梢血管扩张药物，用于改善和治疗糖尿病并发症，并写入药品说明书，目前明确能将改善和治疗糖尿病并发症写入说明书的药物不多，因此，这个药有一定的临床专项优势。

10、问：糖尿病人在中国人数众多，但公司胰激肽原酶的收入规模不大，是什么原因？

答：目前有些报告统计，整个中国目前糖尿病人已经接近有 9000 多万，以这个数据看，这个市场的潜力有多大就比较明确了，这也是公司该产品的前途和信心所在。这两年公司也在努力做基础性工作，希望可以从 2013 年起逐渐产生效果。

11、问：目前肝素市场不景气，假如暂时停产一段时间，等价格恢复后再进行复产，是否可行？

答：理论上是可行的。我们没有这种考虑，目前公司拥有相对稳定的客户和正常的生产销售。别的企业是否会如此我们就不得而知

了。

12、问：据我们了解，肝素行业排名前几家都在做粗品上游企业？

答：我们较早就开始规划此事，目前已经投产的湖北润红公司是
与雨润共同合资成立的第一个肝素粗品生产基地。

13、问：未来公司发展战略如何，是否继续立足生物制药行业？

答：生物制药当然是公司必须坚持的主营业务，但是公司同时也
有向健康医疗产业发展的想法和规划，也就是探索与公司业务相关的
行业发展的可能性。比如医院等。

14、问：其他几个小品种产品情况怎样？

答：公司其他几个产品销售规模不是很大，其中公司一个消化类
产品复方消化酶临床效果不错，目前主要是在医院销售，限制了其营
销的渠道，导致销售规模不是很大。目前公司也在研究其他方案，争
取做大该品种，这个产品是一个有希望的品种。其他品种公司也在积
极进行推广，希望未来可以有好的结果。

15、问：关于新的营销总监海总的定位是如何？

答：公司对海总能力是认可的，其多年来一直在做销售的管理工
作，经验比较丰富，我们相信他会给公司带来新的管理元素，今后主
要负责国内制剂业务的销售和管理。

16、问：公司员工股东减持情况怎样？

答：目前公司大多数员工对公司有信心的。据平时的一般了解，
部分股东认为公司股价并没有完全体现公司的价值。公司章程规定了
在盈利年度每年必须现金分红，这也是对公司发展的具有信心表现。

17、问：公司及子公司研究院的在研新药的情况如何？

答：目前公司主要两个一类新药为抗血栓蛋白与靶向型抗肿瘤药物，其中抗血栓蛋白临床前研究已经结束，在动物身上表现出的效果是不错的，该药临床研究的申请已经报出并得到了受理，目前还在评审过程；对于子公司众红的研究情况，目前还没有到可以披露的阶段，如果有阶段性成果，我们会根据要求公开披露。

18、问：公司上市之后，员工收入是否得到增长？

答：公司内部有一个健全的薪酬体系，对于公司员工的收入是按照规定并考虑通货膨胀因素，正常情况下每年都有一个调整。

19、问：预计明年公司情况如何？

答：今年公司受外销影响，销售规模还是受到了一定的影响，但是震荡的幅度有所收窄。明年整个宏观环境还存在一定的不确定性，普遍认为整个经济还会延续低迷的状态，因此，反映到公司层面上也会具有一定的不确定性。公司目前也在做规划和预算，公司董事会对公司的发展还是有比较高的要求的。尽管外部环境有一定的不确定性，但是我们相信公司的经营管理团队不会被动接受这种不利因素，一定会加强主观努力，针对各类影响公司的发展障碍，不断完善内部经营管理体制机制，围绕发展目标，采取一定有效措施，目的就是要促进公司能够按照既定的发展战略要求去实现各个阶段性目标，从而最大程度的体现公司价值和实现好的业绩回报广大投资者。