



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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	平安证券有限公司 郝淼
时间	2012年11月9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9日

千红制药机构调研纪要

时间：2012年11月9日

地点：一楼小会议室

参与调研对象：平安证券有限公司 郝淼

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：2012年前三季度肝素原料药销售情况如何？

答：今年肝素系列销售由于受到国外经济持续低迷和2011年价格下跌的持续影响，对出口的销售规模下降仍旧是重要的影响因素。但是从今年二季度开始，肝素粗品及出口销售价格波动开始收窄，处于企稳的状态，公司最终全年表现还要看最后两个月的销售情况。

2、问：2012年H1出口毛利较低，价格下降空间是否已经很有限？

答：肝素钠的上游成本仍处于较高水平，如果不出现大的环境变化，一味的出口价格单方面下降已经不足支撑其导致国内肝素粗品价格下降的手段和动因了。作为肝素原料药的生产企业，为确保一定的毛利空间，成本不足以有个实质性变化的话，销售价格下降也就失去了基础。因此，考虑通货膨胀的因素，人力、资源成本下降的空间越来越小，这就意味着下游客户用肝素原料药的价格倒逼上游生产商的资源价格的空间已经很小。基于以上，我们认为肝素总体价格下降的

风险有，但是空间有限，对于目前还是资源依赖型的产品，未来值得期待。

3、问：公司与山德士等大客户接触如何？

答：山德士依诺肝素仿制药的上市，在美国市场拥有了一定市场占有率，这对于美国依诺肝素钠市场的格局产生了实质性变化；公司与山德士公司合作关系比较稳定，其也是公司重要的客户之一，因此，在保证质量符合之一关键要素的前提下，公司与山德士的合作将是一个持续性的关系。当然公司也在积极开拓更多市场，将自己的产品与更多的客户分享。

4、问：湖北润红目前是否满产？ 情况如何？

答：目前没有达产，前期主要是进行工艺稳定性等方面的调整，并进行小批量生产，据了解各方面进展比较顺利。湖北润红有望在明年上规模，其董事会也对其有一定的绩效要求。我们相信，在雨润资源的保障下，在公司技术团队的攻坚克难和全体员工的努力工作下，湖北润红的经营会较快走上轨道，实现好的效益。

5、问：润红满产后能否满足公司原料所需？

答：全部达产后占公司目前需求量 1/4 到 1/3 的比例。成立润红重要的目的是为了保证肝素的可追溯性与质量的稳定性，满足国内外药政日益提高的法规要求，这也是未来最重要的优势保持力。

6、问：低分子肝素审批情况？有无新的进展？

答：低分子肝素制剂还在处于评审中状态。何时批下来，目前还无法准确预见一个确定的时间。

7、问：胰激肽原酶今年增速加快，是何原因？

答：一是市场需求量在增大。胰激肽原酶主要治疗糖尿病并发症，改善人体血液循环障碍症的药物，该药的具有良好的效果，并且毒副作用较小，这也是生物制药的一大优势。按照中国目前 9000 万的糖尿病数据，未来市场还有很大潜力，保证了该药的每年的自然增长比例；

二是市场学术推广力度增强。除了在一线城市，也加大对二三线城市的学术推广和交流。

三是国内营销体制机制改革的基础性作用正在释放。

8、问：相对其他周围血管扩张药，胰激肽原酶有何优势？

答：在药品说明书中写明主治糖尿病并发症的药物目前还不是很多，据我们了解的范围，目前还只有公司“怡开”，也就是胰激肽原酶，当然也许我们可能没有了解全面；糖尿病最终带来的并发症对人的威胁是最大的，因此，该药带给广大糖尿病患者的福音是可以对并发症进行有效的预防和治疗，减少糖尿病并发症的发生概率，且毒副作用非常小，这也是与化学药物最大的区别。另外，该药的国家标准就是以公司的标准为基础的，公司在这个品种的质量和技術上还是具有较大的优势，鉴于此，公司“怡开”牌胰激肽原酶也受到了国家发改委授予的单独定价权，给予公司产品优质优价待遇。

9、问：胰激肽原酶原料药扩产达产后会考虑外售吗？

答：以前就有一部分销售，只是规模不大。现在扩产后，在保证内销的基础上，对于该产品原料药的外销当然也是公司外销工作的一

部分。

10、问：青海等省市招标是不是没有中标？

答：青海等还有大西北等偏远地区，公司的营销网络还没有涉及，这也是公司未来需要拓展的潜力地区。

11、问：门冬酰胺酶制剂销售增长目标？

答：受限于品种的市场需求，该药针对小儿白血病前期治疗。目前销售相对来说规模较为稳定。该产品主要是去年国外需要重新认证注册，因此出口的影响也是重要的原因。最近我们也关注到有些报道说中国的小儿白血病发病率在上升，我们希望对于那些真正被检查出的患者可以在早期就得到有效治疗，让这些小小生命的拥有一个健康的体魄，享受健康的权力。

目前该药的国外厂家主要是美国默沙东和日本协和，公司作为国产药除了产品质量与其不相上下外，在价格方面也有一定优势，可以让患者在得到治疗的同时，减轻经济负担。未来主要在提高国内外市场占有率上进行推进。

12、问：新版 GMP 认证进度？

答：目前各项工作正在进展中。

13、问：千红医院目前进度？对千红医院在公司业务板块中的战略定位？

答：对于公司的另外一个战略重点就是健康医学产业，当然，对于这个产业表面上看我们是一个新生，但是公司在长期处于医药行业，对于该产业还是有自己一些相关经验，目前随着我国老龄化问题

的日趋逼近，政策层面也在鼓励民资涉足该领域，因此，并不是盲目而为。但是，毕竟是一项重要的投资，且是一项跨领域的业务，公司还是要对各项要素进行充分的前期认证，同时也是一项社会事业，与政府部门的相关沟通也是必不可少的。因此，该项工作目前还在评估和认证中，在各方面相对确定的要素确定后，公司希望尽快着手建设。当然，公司战略重点目前的主营业务生物医药领域还是当然的重点，医院等健康医学产业的拓展，也是公司未来的战略发展一个方向，这两个战略方向在我们的部署中有一定的互补性。

14、问：11年营销机制改革的具体内容及成效？

答：外销方面，成立肝素事业部，实行从生产、销售、采购一体化的责任制；内销方面，从理念、制度、激励机制及内部组织等方面进行了有效改革和探索，目前效果也正在体现。通过机制体制改革来提升管理效率，并为最终的战略目标和阶段性目标服务是一项持续性提升的管理工作，这个我们还要不断深化和完善，并最终探索出一条适合公司的管理模式。

15、问：自主研发团队，众红生物研究院的重点开发方向？

答：公司已经被批准建设常州千红（国际）生物医药创新药物孵化基地，公司已经搭建了较为完整的研发体系，分别为：众红研究院进行国际先进创新药物等的研究；公司研发中心—江苏省工程技术研究中心配套成立生物医药中试基地和测试中心，侧重于产业化转化研究；生产技术工艺团队，进行持续的技术创新与质量升级，确保核心产品处于领先水平。

该研发体系的搭建,将为公司的可持续发展提高研发和技术领先保障。

16、问:靶向性重组人抗血栓蛋白药物、肿瘤靶向性细胞凋亡诱导剂 TRAIL 变体,目前进度?

答:靶向性重组人抗血栓蛋白药物正在申报临床,目前还在评审中。肿瘤靶向性细胞凋亡诱导剂 TRAIL 变体正在临床前研究中。

17、问:还有 3 亿超募资金,使用计划?

答:目前公司还没有确定具体的使用计划。这部分资金首先用于募投项目建设过程中可能的缺口补充。其他余额公司目前还没有明确的计划。

18、问:有无股权激励计划?

答:这个要根据公司的实际发展状况,选择合适的时候进行。对于股权激励,截止到今天公司尚无明确的计划。

19、问:研发投入占比?未来规划?

答:公司 2011 年的研发投入占比在 3.36%左右。随着公司的发展,研究体系逐渐正常运转,未来研发投入会有一个不断加大的过程,这也是公司确保可持续发展的必然要求。

20、问:能否介绍一下公司十二五规划的内容?11 年没有实现,目标有调整吗?

答:十二五规划主要对公司的战略目标以及实现公司战略目标的重要举措等方面进行了详细阐述。虽然公司制定战略目标当年的环境和现在有所不同,但是我们认为通过这几年的不断投入和打基础,未



来 2-3 年应该是一个逐步收获的季节。当然这里面存在较大不确定性和困难，但是董事会到目前为止并没有修订战略目标，而是通过各大战略举措，来着手如何实现战略目标上下功夫。因此，我们对未来还是很有信心，既定目标暂时不会调整。