



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	国金通用基金管理有限公司 蒯学章
时间	2012年11月14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14日

## 千红制药机构调研纪要

**时间：**2012年11月14日

**地点：**一楼小会议室

**参与调研对象：**国金通用基金管理有限公司 蒯学章

**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：肝素原料药出口销量没有增长，销售价格有下降？对此有什么看法？

答：肝素原料药从市场需求来看，每年都有一定的自然增长，2011年从中国进口的量并没有下降。但欧美金融危机引起主要国家医保支付能力下降，也在一定程度上影响了各类药品的价格；2011年以来销售价格下降，也是市场规律自身调整的一个过程。另外2008年下半年以来爆发式增长的需求，也是2011年暂时的市场供需节奏上的调整的因素之一。

销售价格方面，从今年二季度开始企稳，粗品下降空间有限，预计明年行情会相对乐观一些，当然这也是有不确定性的。

2、问：三季度份综合毛利率相对上涨，原因是什么？

答：主要是外销出口三季度部分订单的推迟，导致综合成本有所下降是主要原因之一。

3、问：肝素行业明年预计情况转好？

答：从目前的情况来看看，肝素还没有替代品，主要还是从猪的小肠物质中提取，而且其需求也相对刚性。另外，市场经历了快两年的调整，在资源、人力成本不断上升从而限制粗品价格下降的空间的情况下，客户再在销售价格上做文章的基础已经很有限了。因此，市场有望逐步进入平稳发展期。另外国内市场需求，也是未来一个不可忽视的主要方面。

4、问：公司在山德士的供货份额是多少？

答：山德士对公司来说是非常重要的一个客户。公司的供货量占其的份额具体数据不是很清楚，但是对我们公司而言，与山德士合作了多年，互相建立起的互信互利基础是比较牢固的，因此，显然千红也是其一个重要的供应商。我们会在确保质量符合性的基础上，做好各方面的服务和配合工作，使得合作可以深入和持续。

5、问：低分子制剂情况怎样？达特肝素已经通过日本认证，在日本销售情况如何？

答：低分子肝素制剂的申请已经受理，目前正在进展中。达特肝素是公司在低分子肝素领域的重要品种。目前在日本的销量暂时还处于初步阶段。未来对该品种我们还是寄予一定希望的。

6、问：公司低分子肝素到肝素精品的收率是多少？

答：由于涉及到公司商业机密问题，具体的数据我们不方便透露。

7、问：现肝素企业的上市，扩产规模不断扩大，如新增产能完全释放，需求不能消化，会导致销售价格的下降吗？

答：就统计数据来说，全球每年有 30 多万亿的需求规模，且每年有一定程度的自然增长。肝素企业前五家未来新增产能全部达产后在 20 万亿左右，按照世界生猪资源要素的分布情况和中国肝素出口的世界占比，另外，考虑国内和其他国家的未来需求，理论上分析还是基本匹配需求的，但最终产能的释放还是会根据市场的需求来调整的。

8、问：目前中国的猪小肠生产肝素比例大概在多少？猪小肠的收率会有提高吗？

答：猪小肠的用途比较多，可以生产肝素、肠衣等，目前具体多少用于生产肝素目前没有掌握准确数据，所以也不好随便说。但就目前生产经营情况来看，上游资源还是能满足生产需要的。随着工艺、技术等方面的提高，收率有可能会提高的。

9、问：肝素企业纷纷成立上游粗品企业，这个情况这么看？

答：其目的主要是为了控制粗品供应的质量，保证资源的可追溯性。08 年百特肝素事件后，法规要求也愈加严格，尤其是对粗品来源的要求。公司与雨润合资，恰恰是未雨绸缪的战略思考，现在可以发挥作用的时候了。在润红的开业典礼上，一些外国客户对我们润红的评价很高，希望可以谋求的合作。

10、问：肝素制剂在国内规模有多少？未来估计发展会怎样？

答：国内肝素制剂业务是公司的主要业务之一，公司是拥有从粗品到原料药再到制剂完整产业链为数不多的公司之一。近年来年销售在八九千万左右。由于肝素市场的价格波动，导致国内肝素制剂的价

格波动也比较大。未来国内肝素钠制剂业务的潜力还是非常大的，也是公司主要战略拓展的方向。随着低分子肝素钠获批日期的临近（目前还不能确定具体日期），整个肝素钠制剂国内业务发展潜力还是很大的。

11、问：怎样评价其他几家肝素上市企业？

答：从目前技术、质量来看，肝素钠生产已经经历了上百年的历史，基本差别不大，但是还是各自有自己的技术特点和优势；就 08 年后肝素行业集中度的提高，整体上有利于中国肝素出口业务的整体发展和效应发挥。

12、问：胰激肽原酶销售收入增长缓慢，原因是什么？

答：一是因为公司的营销模式，公司自身的销售团队，从市场学术推广成效来看，需要有一个逐步推进的过程；

二是营销网络涉及范围不够广。公司产品主推一线城市，二线城市与一些大西北偏远地区还没有很好地开发。

但二季度开始，公司进一步对营销体制机制进行了改革，成效也比较明显。按照中国目前 9000 万左右的糖尿病人，未来市场还是有很大的潜力，我们公司对这个产品也很有信心。明年将是基础的一年，相信通过这几年的铺垫性工作，在后几年希望会有一个比较好的发展。

目前公司也新聘了国内营销总监，负责国内制剂业务销售和管理，结合新的营销机制和体制的效应释放，权责利的明确，未来公司在该品种上期待有一个跨越式的发展。

13、问：胰激肽原酶的适应症是什么？

答：目前在国内注册的适应症主要为治疗糖尿病并发症，是末梢血管扩张药，预防和治疗糖尿病并发症，比如由于糖尿病引起的视网膜模糊，肾脏功能等；目前市场上明确在说明书上注明可以治疗糖尿病并发症的药物，据我们市场部不完全了解，还只有我们的“怡开”，也就是胰激肽原酶，所以，有一定的优势。

14、问：公司未来战略方向？

答：公司未来的战略发展方向目前是两个方向：生物医药和健康医学产业两大领域。

(1)生物医药是公司主业，也是公司战略发展的主要方向。公司2012年被国家科技部认定为国际生物医药创新孵化基地，公司围绕孵化基地，已搭建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。通过上述梯队式研发体系，实现公司长期平稳、可持续发展。

(2)健康医学产业。针对目前国内老龄化趋势，公司规划筹建医院与养老院一体化产业模式。另外国家政策也鼓励民间资本进入该领域。