

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：2013-002

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	富国基金 姜思铸；中海基金 郑磊
时间	2013年1月29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	2013年1月29日

千红制药机构调研纪要

时间：2013年1月29日

地点：一楼培训室

参与调研对象：富国基金 姜思铸；中海基金 郑磊

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

调研的主要内容：

1、问：近来机构投资因为平安证券的研究报告，对公司关注度提高，对公司的了解也改变了之前原料药企业的单一面貌，主要关注到公司的制剂业务，其实是有完整产业链的？

答：平安证券研究员在针对我公司调研的基础上，自己作了深度研究，这份研究报告对公司的现状和未来做了一个推荐，我们看了还是觉得体现了公司的现状，对于未来的发展，上次调研时我们也做了部分回答，并已经对社会公布了调研纪要。的确，资本市场以前主要是比较关注公司的肝素钠，另外一个领域关注度极少。近年来随着肝素钠价格的下跌，国内制剂销售调整了公司的盈利结构，体现出了公司具有一定抵御市场风险的能力，多品种，产品线较为丰富和较为完整的产业链，这些都在引起市场的关注，其实这也是我们的现实情况。

2、问：关于营销体制改革，对市场也是积极的信号，公司是否也主动进行宣传？

答：是的。海涛先生是公司2012年销售系统内引进的高端人才，

目前担任营销总监岗位，主要负责国内制剂销售，其思路大胆，有新意，适合公司未来发展。

3、问：肝素原料药目前稳定增长，但因为今后的溯源性问题，会不会形成行业内有整合性的可能？

答：我们希望在美国和欧盟新标准执行后，行业内规范性会不断提高，也会淘汰一些不规范的企业，优势资源向规范的公司积聚，洗牌与整合的可能性永远存在。公司向来重视质量标准的研究和控制，应该说，在法规符合性上，公司是较为远瞻的。

4、问：目前小分子肝素原料药需求增长比较快，是否会带动公司毛利率的增长？

答：目前公司达特肝素可以出口到日本。小分子肝素在我公司有生产能力，国内目前生产批文申请还没有获批，今后随着批文的获批，并随着国内医疗水平提高和用药习惯的改善，销售水平会有所提高，当然小分子肝素钠制剂的销售，肝素系列产品的毛利会有一些的促进作用。

5、问：根据公司的规划目标，胰激肽原酶的年复合增长率必须要达到 50%，公司准备怎么做？

答：胰激肽原酶是公司一个很好的品种，目前国内外对于糖尿病并发症没有主导性药物，今后公司将配合学术推广，进一步做好临床研究，以数据支撑学术营销，在一些发达城市以外二三线城市加强营销和宣传力度，提高患者对自身和该产品的认知程度。

6、问：一类新药的在研进度如何？

答：新药的研发是公司可持续发展的需要，但报批的进度无法控制。公司研发团队与众红研究院研发力量，有短中长期的研发规划，目前短期主要为低分子肝素钠和肝素钠封管液在报；一类新药抗凝血蛋白在申报临床。今后公司长远的研发的方向为在继续致力于传统生物制药的基础上，着力发展基因工程药物为目标。

7、问：胰激肽原酶被调价的可能性大吗？

答：我公司“怡开”牌胰激肽原酶，是国家单独定价的，发改委已经做过一次零售价调价，但是调价的频率不会那么频繁。公司的销售队伍是自己的，不存在很多环节的中间代理关系，因此公司在价格方面来去不大。公司主要是进一步控制成本，确保公司该产品的毛利空间得到保证。我们希望国家进一步对原研单位的成果继续给予优质优价支持，以提高原研单位的研发积极性和优势，鼓励创新的角度关注企业。

8、问：现胰激肽原酶主要运用在哪些医院？推广科室是哪些？

答：目前主要在三甲医院运用比较广泛。主要在内分泌科，眼科等，针对糖尿病并发症的治疗作用明显，效果也好。

9、问：美国何时对来源不稳定的粗品供应商禁止进入？

答：去年，美国已经公布了一批黑名单，我们认为将来法规符合性方面一定会越来越严，规范性也会越来越强，这对我们是有利的。以前，公司致力于打造精品肝素生产企业，一贯实行定点供应商制度，可能表面上看起在成本上是吃亏些，因为我们粗品采购选择的余地很小，都是从企业采购，但是将来，随着美国 FDA 对原料可追溯性要求

的实施，公司在这方面的调整不需要考虑太多，因为，我们一直坚持这个质量原则和标准。

10、问：现在润红供应的粗品量能满足千红生产吗？

答：去年已经进行了试生产，并根据工艺、技术、质量等逐步调整到位，开始逐步安排和释放生产规模。目前，润红的规模达产后，也只能部分满足公司的粗品需求。

11、问：公司目前除了与雨润合作，是否也有可能在其他基地进行合作？

答：不排除这种可能，如果润红成功合作，不排除深入很做的可能。

12、问：肝素价格下降空间是否已经有限？

答：08年百特事件后肝素行业出现爆发式增长。但各种因素影响，导致2011年肝素价格的大幅下跌，目前我们认为是回归到一个理性的空间，使成本与价格形成一定的匹配关系。肝素粗品的毛利空间很小了，随着前述法规符合性的提高，对其要求越来越高，必然会带来收购粗品的来源受限，成本费用提高，因此，下降的理由似乎不够充分。

13、问：千红公司的肝素钠系列净利率会有多少？

答：肝素系列的期间费用较低，影响因素有限，2012年的利润率请关注我们年报披露，现在还在审计当中。

14、问：低分子肝素钠拿到批文后，在中国会有多大的市场？公司的销售队伍准备好了吗？

答：依诺肝素是很大的品种，在国外运用十分广泛。国内市场还是比较有潜力的，未来应该会有很好的发展。公司的销售队伍是自己建立的，有完整的体制和机制，新品种的加入，营销上问题不大，但是要做强做大该品种，也需要精细打算，正确规划，搞好营销策略，争取获批即可获得较好的营销支撑。

15、问：那曲肝素、达特肝素会相对晚一点上市吗？

答：目前还不得而知，关键看审批进度和监管局的安排。

16、问：公司规划办医院，目前进展如何？有具体的时间点吗？

答：目前还在认证与研究过程中。我们今后的产业方向是医学健康产业和养老产业。原规划在老厂地址，但由于政府的规划问题，目前还在沟通过程中。规划为“大专科、小综合”的医院，在实质推进过程中。由于进入该领域对公司比较重要，因此，前期的工作就显得比较重要，不能操之过急。

17、问：其他小品种的情况如何？

答：复方消化酶是一个值得期待的品种，其他如门冬酰胺酶等，也都是疗效很好的药物。公司针对现有品种也会制定相应的发展规划。希望能将现有品种再提升几个过亿的品种。

18、问：公司有特别的激励计划吗？

答：公司有这方面的规划，也肯定会去实施，针对新引进的人才，做出重大贡献的，会有相应的配套激励政策。但是股权激励事关重大，时机和对象以及目标很重要，因此，这个需要公司根据实际情况来定。