

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	SMC 中国基金 耿华；景林资产 周鸣杰；泽熙投资 严鹏；海通证券 刘宇；易方达 任毅
时间	2013 年 4 月 24 日
地点	公司二楼会议室
上市公司接待人员姓名	蒋文群、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 4 月 24 日

千红制药机构调研纪要

时间：2013年4月24日

地点：公司会议室

参与调研对象：SMC 中国基金耿华、景林资产周鸣杰、泽熙投资严鹏、海通证券 刘宇、易方达 任毅

公司参与人员：蒋文群、郑锋林、丁赛君

签订保密承诺书情况：已签订

记录人：丁赛君

调研的主要内容：

蒋总首先向来访人员介绍了2012年、2013年第一季度公司的整体情况，并介绍了公司营销体制与机制改革的一些措施和作用。

1、 问：目前公司开发新医院的人员是公司的销售队伍，还是进行外包的性质？

答：我们目前是自己的销售渠道和队伍，销售队伍外包有一定的风险性，所以主要还是培养自己的销售队伍，也为今后新药的开拓奠定基础。

2、 问：从海总加入公司，到一季度大量新医院开拓，挺短时间内取得成绩，原因是什么？

答：这是整个公司在去年长时间对内销市场的研讨，加上整个销售团队共同努力下取得的，其中也有一个积累的过程。关于营销体制与机制改革，公司一直在酝酿，海总的加入加速了这一方

案的进行。

3、 问：内销改革在哪一方面力度比较大？

答：主要在三方面：一是对加强了执行力；二是加强了市场部的力量，加大学术推广作用；三是加强对销售业务员业绩的考核，同时在引进人才、建立内训体系等方面也有举措。

4、 问：以前销售指标未完成，惩罚的力度不强吗？

答：以前设置的是增量奖，超过部分则体现为奖金的多少，一定程度上由业务人员的工作医院来决定；改革后，将薪酬绩效与目标完成率直接挂钩，这是一个质的变化。

5、 问：公司对怡开品种应该是很有信心，主要体现在哪呢？

答：通过市场上的充分讨论，并与大医院专家交流、调研，怡开的功效很好。目前，全国大约有 1 亿的糖尿病患者，50%的糖尿病并发症发病率，市场容量也十分巨大。我们的目标是全国平均有 1%的糖尿病患者使用怡开，若能达成其销售也将十分可观。

6、 问：在病人的选择上，医生的用药习惯上，怡开有何优势？

答：怡开是以蛋白质形式进入人体内，安全性要比其他药物要高。用药的安全性在将来，特别是慢性病范围内更加受人关注，怡开的优势还是明显的。

7、 问：怡开目前的销售区域有哪些？

答：在华北、江苏的销量还是比较高的。浙江、上海、广东等地区将成为今年的潜力市场，重点开拓。

8、 问：每个省的招标工作已经结束了吗？

答：每个省份都不太一样，各地招标的周期也不一样，因此没有一个固定的结束时间。

9、 问：怡开当时怎么进单独定价的？

答：胰激肽原酶是公司的主打产品，在工艺、技术等方面千红投入了大量的精力与研究，且经过长时间的积累，也受到了市场的广泛认可。2006年，公司胰激肽原酶原料药及制剂的产品质量内控标准被国家药典委员会提升为国家药品标准，所以可以说，千红引领了标准的创新和技术的改进，而得到发改委的认可。

10、 问：怡开是有中国特色的药品吗？

答：不是，90年代，在日本广泛流传，主要用于改善妇女更年期综合症。而国外也有主要用于男性微循环障碍的性功能下降，对人的整体生理都起到良好的作用，尤其对改善微循环，有明显作用。

针对糖尿病并发症的适应症是千红首次发现的，并写入了药品说明书，目前公司还在做进一步的学术研究。

11、 问：怎么让客户相信怡开的产品功效？申报新的适应症也需要有数据支撑？

答：今后公司将着重学术推广，进一步做好临床研究，收集数据支撑学术营销。申报新的适应症肯定是需要数据的。我们在 90 年代做了大量的研究工作，有大量的数据和手段支撑，得到了当时专家的认可。但目前年轻的医生还需要新的临床数据来支撑，毕竟原来研究的对照药物等都发生了较大变化，所以我们还需要做好进一步的研究工作，为学术推广提供支撑。

12、 问：胰激肽原酶在做大之后，会不会有企业快速进入这个领域，进行竞争？

答：胰激肽原酶是我们的主打产品，对此研究也比较深厚，有较高的研发、生产、质量控制和营销能力。这也是我们所占有的优势基础。另外，药品生产是有一定门槛，不是想进就能短期内进入的，尤其是从产品生产到销售一体化的形成不是一朝一夕的事情。

13、 问：公司是否有独到的销售政策？

答：主要根据我们公司销售队伍的特点进行的。未来将定位以学术推动销售的营销模式。目前学术宣传的力度还远远不够。公司将在现有学术资料的基础上进行再开发。先在北京、上海知名度较高的医院和医生合作，有序进行设计与实施。

14、 问：董事长对销售是否有硬指标？

答：我们不光是对销售，还有对高管，都是有实实在在的绩效考核进行的。

15、 问：肝素销售价格有上涨势头吗？

答：目前还没有，但不能保证价格变化，有很多不确定的因素。

16、 问：千红是山德士的独家供应商吗？

答：山德士是我们比较大的客户。

17、 问：低分子肝素的批文何时能拿到？

答：目前不得而知，不过若获得批文我们会按照规定进行披露。

18、 问：今年的利润目标是多少？销售费用的增加会不会导致利润的减少？

答：目标是超过 2 亿。内销市场费用主要为销售人员的投入、市场推广的投入、新医院的开发。内销增长的利润还是用于市场的开拓，今年也主要为基础的一年。

19、 问：投资医院与公司主业并无太大联系，与当地政府是否已经妥善协商？

答：投资医院从公司长远发展的角度来看，我们希望医院产业配

套养老产业，从医院平台进入养老领域；医院未来方向主要为“小综合、大专科”，但具体可行性等还需要董事会进行决策；如何构建组织框架，与政府协调操作，都是在探索的过程中，会充分考虑各种因素，把风险降到最低。今年一直在进行评估与调研，确认之前将由董事会来决策。

20、问：公司目前新药进展怎样？

答：评审完毕，目前正在等待结果。

21、问：公司对复方消化酶预期值比较高？

答：从医生和病人反馈来看，复方消化酶是疗效很好的药物，是公司的 OTC 药物，但对于我们公司来讲，推广 OTC 药物也是一个全新的领域。公司将通过自己营销力量着重策划该药品的方案。

22、问：公司在对外投资方面今年有什么动向？

答：主要有两个方向：一是争取今年在医院投资方面有实质性的进展；二是如有成长性好，且对公司现有品种有互补的企业，时机成熟的话，会考虑收购。

23、问：去年是基于怎样的契机，进行销售改革？

答：上市一年多以来，公司未在主营业务上有跨越发展，加上许多老员工由于上市后财富的增加，带来了工作激情和动力下降的情况

等多方面因素，董事长果断决定必须进行体制机制改革。改革首先从生产、经营机构开始。

24、问：公司对新引进人才有怎样的激励政策？

答：公司的激励政策是多元化的，也有些具体做法。

25、问：目前董事长的关注点主要在哪些方面？

答：主要关注在投资、高端人才引进、目标的实现、新产品进度等方面。

26、问：肝素收入下降，主要是价格因素还是销量因素？

答：主要是价格下降因素。

27、问：肝素出口客户主要为公司性质还是经销商，肝素第一供应商为润红公司吗？

答：我们与山德士等公司合作，也有贸易公司，第一供应商目前还不是润红，润红正在逐步扩产中。

28、问：与国内大型生猪屠宰企业的合作模式，其他企业会进行效仿吗？

答：百特肝素事件后，法规要求也愈加严格，将来的趋势是对药企的认证将延伸到粗品供应商。因此我们公司与雨润进行战略合作，

成立湖北润红公司，关键就是考虑到粗品质量的可控性与可追溯性。其他企业，应该也会考虑到这个问题。

29、问：肝素钠注射液销售与其他品种的销售是一个队伍吗？期待能有多大市场？

答：主要是商务推广。肝素钠注射液为急救药，是市场上比较成熟、认可度也比较高的产品，随着肝素钠国内市场需求量的增大，随着医疗水平的提高，运用的范围会逐渐增大。公司也将做好从成本、质量等多方控制，扩大占领市场。

30、问：2012年管理费用较高，原因是什么？

答：主要是研发费用的增加，支付员工工资增加所致。

31、问：董事长为人比较谨慎，所以公司未来的战略发展是怎样的？

答：董事长对企业风险的控制比较严格，在战略上是以做强做大事业为目标的。企业上市为千红发展注入了生机，在引进人才、机制创新方面都提供了更好的平台，这几年公司也一直在铺垫，相信在2013年及以后会有较大能量释放。

32、问：公司引进的高端人才主要分布在什么岗位？

答：在经营管理，新品开发、市场推广等各个岗位。

33、问：公司在 2015 年要达到 20 亿的目标，主要通过什么方式实现？

答：原料药与制剂的同步发展，如有机会，或兼并收购企业。2013 年我们的销售目标力争超 10 亿。