

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：2013-004

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 checked="" 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	机构：华泰证券 范炳元；中金公司 周峰；上海混沌道然 高飞；国联证券 汪洋；国联证券 刘生平；金元证券 黄斌；金陵华软 张咏梅；远集投资 龙岳；华融证券 张科然；朴道投资 项伟 个人投资者：刘浩志、张峰、叶仲宁、葛榕
时间	2013年5月7日
地点	公司一楼会议室
上市公司接待人员姓名	蒋文群、海涛、吴庆宜、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5月7日

千红制药机构调研纪要

时间：2013年5月7日

地点：一楼小会议室

参与调研对象：

机构：华泰证券 范炳元；中金公司 周峰；上海混沌道然 高飞；国联证券 汪洋；国联证券 刘生平；金元证券 黄斌；金陵华软 张咏梅；远集投资 龙岳；华融证券 张科然；朴道投资 项伟

个人投资者：刘浩志、张峰、叶仲宁、葛瑢

公司参与人员：蒋文群、海涛、吴庆宜、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：

本次部分调研人员是在参加和列席了公司股东大会后，提出了参观公司的要求，并在参观之余与公司部门高管进行了座谈。本次座谈会主要讨论的核心内容如下：

1、问：怡开在江苏的销售不如北方市场，原因是什么？怡开属于医保范围内吗？

答：江苏市场目前是公司重点市场之一，对公司也很重要，由于过去销售主要在苏南市场，苏北的市场开拓较晚，我们相信江苏市场未来的发展是很有潜力的，今年一季度数据也在增长。怡开为国家医保，包括针剂与片剂，但怡开临床目前批准的适应症主要用于糖尿病并发症使用。

2、问：润红目前粗品已经向千红进行供应了吗？情况如何？

答：润红去年才投产，去年 9 月份开始成为千红的供应商，目前根据其生产实际情况还没完全达产，预计到完全达产还需要有一个过程。

3、问：公司为何没有采用代理销售的模式？

答：从长远来看，代理销售不符合公司整体的发展要求，有一定的风险性，因此我们还是主要依靠自身队伍进行推广，将渠道资源掌握在公司手里更为妥当，符合公司核心竞争力培育要求。

4、问：怡开主要是在三级医院运用还是在二级医院？

答：三级医院是公司目前主要销售方向，当然其他级别的医院也很重要，随着公司销售网络的铺开和市场推广和开发力度的加大，销售渠道会更为纵深化。公司怡开产品还需要继续通过学术研究和推广，得到市场主流广泛的认可。

5、问：目前的销售的模式是什么？分区域还是其他？

答：目前我们规模还不算很大，仍有继续成长的空间，目前主要还是以分区域的模式，今后会根据销售规模的增长情况，根据市场环境的不同、产品特性的因素进行销售模式的再规划。

6、问：公司将通过怎样的策略来实现销售目标？

答：主要在三方面：一是针对产品的特点，进行数据的积累工作；二是人员的管理，进行人员和制度的合理设计，更符合现实市场；三是加强市场学术推广力度。

7、问：公司主打产品为怡开，能介绍一下肝素及其他产品的规划吗？

答：肝素分为原料药和制剂，肝素原料药方面主要由原料药事业部负责，在国内外都有市场；肝素制剂也在不断地增长过程；

复方消化酶，是 OTC 产品，也是公司目前需重点研究的品种，在今年下半年应该会具体销售方案，相信今年会有个突破，但由于目前基数比较小，所以要有大的突破还需时日；

弹性酶，我们会在局部的市场上加强营销。

另外还有门冬酰胺酶，治疗小儿白血病，目前限于适应症的关系，规模尚不是很大。

我们的原则是不能浪费每个市场资源，也不能浪费公司每个产品资源，根据不同的产品特点，有相应的销售方案，争取通过几年的努力，多几个亿元级大品种。

8、问：一季度肝素销售增长率的提高，主要来源于原料药还是制剂？

答：基本是同步的。

9、问：最近猪肉价格在下降，那肝素粗品是否也在下降？

答：肝素粗品略有上升，但据我们与肝素上游企业的沟通，今年下半年生猪出栏率会下降；所以从市场分析来看，肝素粗品的价格还处在博弈的过程。

10、问：公司目前有没有在做一些实验，获取数据作为市场推广的支撑？

答：目前这方面的工作在进行中，与国内最顶级的专家医院进行合作。

11、问：目前招标进展如何？还有哪些省没有招标？

答：进展比较顺利，还有比如福建、新疆、青海、甘肃、湖北等。

12、问：在销售方面最担心的问题？怎么解决？

答：最主要是人的问题，合适的人的问题。解决方法主要为：对现有人员能力的提高；基层人员能力的提升；继续引进优秀人才。通过内部培养和外部招聘相结合的方式，解决人的问题。

13、问：目前在中标的市场中难点是什么？

答：药品首先要进入招标系统，其次就是进入医院系统，第三就是医生和患者的认可。因此中标市场的最难点就是如何让药品获得医院、医生和患者的认可，那学术研究、学术推广等营销方式就显得很重要，关键是产品得到市场的认可。

14、问：公司目前市场推广的方式是什么？

答：公司在 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。目前也是根据现有的资料，与专家医生进行有效地沟通，但目前的医生、专家可能更注重询证医学，所以我们下一步将进一步做好临床研究，收集数据支撑学术营销。

15、问：在国内由于医生的用药习惯，一般针剂销售会更加广泛，但千红好像是片剂销售更突出？

答：怡开针剂推广比较晚，在 2004 年才开始。

16、问：目前医生普遍不太注重糖尿病并发症的治疗？

答：医生的用药理念目前也在不断调整中，据研究，糖尿病并发症才是威胁人生命安全的最主要因素，因此，得糖尿病的病人一定要注意并发症的预防和治疗。

17、问：未来怎样看待公司的发展前景？

答：从宏观方面来看，在未来十年内，中国医药市场应该还是在以平均每年 20% 的比例在不断增长；随着中国进入老龄化社会，慢性病用药也会有增长；第三，随着城镇化进程的不断推进，医保范围的全覆盖，都会是一个宏观上的利好。

从微观方面来看，各地的招标政策的影响，医院利润获取渠道的

不断调整等宏观环境的变化，都影响着国内医药企业。

所以，我们要立足目前怡开的市场绝对竞争力基础，抓住发展的良好态势与机遇，在未来三年内，争取迅速做大怡开销售规模。

18、问：2012 年公司研发费用比例是多少？

答：4.55%。公司鼓励研发部门在研发方面多投入，因此，公司去年新成立产品发展管理部，在研发开拓领域补充力量，争取将公司整个研发体系打造的更为夯实，多立项、多申报、多出成果，将公司的产品命脉的可持续发展作为战略发展的重要目标。

19、问：介绍一下公司理财产品的情况？

答：公司目前利用闲散的资金有两块：自有资金和募集资金。目前已经履行政程序的可理财资金为：募集资金上限为 4 亿；自有资金理财上限在 4.5 亿。到目前为止，公司理财资金本金及收益都在安全可控范围之内，公司对理财产品投资有着严格的控制程序。

20、问：肝素钠一季度销售情况？

答：一季度同比有一定幅度增长。去年下半年经过机制、结构等调整，加强内部管理，引进专业人才，一季度在国外有新客户的开发，销售的品种也有结构性调整，目前来看情况还好，今年主要看下半年具体市场和经营情况如何变化。不过不管怎样，公司将竭尽全力做好今年的销售工作，为 2014 年、2015 年走好关键一步。

