

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	第一创业证券：邓军；中国民族证券 纪纲、张树声； 纽银基金：李翰；上投摩根：欧宝林
时间	2013年6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、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6月7日

千红制药机构调研情况汇总材料

时间：2013年6月7日

地点：一楼会议室

参与调研对象：

第一创业证券：邓军；中国民族证券：纪纲、张树声；纽银基金：李翰；上投摩根：欧宝林

公司参与人员：蒋文群、郑锋林、丁赛君

签订保密承诺书情况：已经签订

记录人：丁赛君

调研的主要内容：

第一部分：

董秘正式接待投资者前，证券事务代表郑锋林与来访投资者介绍了公司的历史沿革、主要产品、发展趋势等基本情况，并交流了资本市场目前情况及未来发展等相关话题。

第二部分：

董事会秘书蒋文群与来访投资者就投资者关心的主要问题进行了交流，主要内容如下：

1、问：怡开重点销售区域在哪里，主要科室是什么？

答：重点区域是华东、华北及华中部分地区。主要科室是内分泌科、眼科等科室。据我们了解，千红是世界首次将胰激肽原酶治疗糖尿病并发症，并写入药品说明书，因此当前我们还是主推内分泌科，还有眼科等。通过扩张末梢血管的机理来预防、改善和治疗的适应症

很广，将来不排除开发新的适应症，进行推广的可能。

2、问：公司学术研究的情况如何？

答：90年代期间公司与北京协和、上海华山医院等合作进行临床医学研究，得到了当时一些专家和医生的认可。但因为时间间隔相对较长，目前年轻的医生对当时的数据、文章等都认可度我们要重新评估，且当时的参照药物等也发生了改变。因此今年要加大投入，更规范地进行临床研究。目前正着手进行这项工作。

3、问：在业绩突出的地区，主要是因为市场推广早，还是医生认可度高？其他地区是因为推广力度不够吗？

答：两方面因素都有影响。其他地区业绩不够突出，说明我们公司销售体系的组织化程度需要加强。另外，我们销售主要方向也是以经济发达地区为主，糖尿病并发症就医率相对较高，医生的认知度及用药意识相对较强。

4、问：一般患者全年怡开用药费用高吗？是在医保范围内吗？

答：怡开是全国医保范围用药。一般患者的用药费用不是很高，每日服用大概 2-3 千元这个水平。

5、问：目前怡开口服与针剂比例是多少？哪个毛利更高？

答：大概在 9：1 的比例，毛利基本差不多。

6、问：复方消化酶的主要功效，目前情况如何？

答：用于食欲缺乏，消化不良，作用机理比较明显。今年下半年公司将有序安排 OTC 营销方案研究，目前还主要在医院销售。未来这个药物很有可能成为一个大品种，与市场上的中药、化药不同，它是生物制药，而且有明确的治疗机理和确定的理论基础做支撑，疗效也很好。因此，这个品种公司寄予厚望。

7、问：公司从国营单位发展过来，是否在管理上存在人性化的特点？

答：我们公司融合了国营、民营、合资企业的特点，传承了相互的优势。公司人性化管理的同时，也有严格的考核机制。比如销售方面，我们就根据目标达成率来进行考核，低于目标一定比例的自动淘汰，目前这种淘汰机制已经发挥作用了。

8、问：去年怡开的季度增长情况如何？

答：去年一季度销售下降，但下半年通过加强管理，营销体制与机制改革等措施，总体销售业绩有明显提升。今年一季度我们还是按照预期目标增长的。

9、问：复方消化酶收入情况？

答：目前规模还比较小。该产品为 OTC 药物，今年下半年将着手该产品营销方案的制定，根据方案来制定具体的组织框架、人员结构

等。

10、问：目前 FDA 对肝素原料药要求更严格，对公司生产环节有什么影响？

答：按 FDA 要求，必须从小肠粘膜中提取肝素，我们公司是完全按照 FDA 的要求进行的，从新鲜小肠粘膜中提取的肝素，因此，在质量控制方面对公司的影响较小。