

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	中银国际证券有限责任公司 王军
时间	2013年6月25日
地点	公司一楼会议室
上市公司接待人员姓名	郑锋林、张莹
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25日

## 千红制药机构调研情况汇总材料

**时间：**2013年6月25日

**地点：**一楼会议室

**参与调研对象：**中银国际证券有限责任公司 王军

**公司参与人员：**郑锋林、张莹

**签订保密承诺书情况：**已经签订

**记录人：**张莹

### 调研的主要内容：

1、问：胰激肽原酶所占市场份额比较大，它的其他竞争对手如何？

答：其他竞争对手所占份额相对较小，我们公司胰激肽原酶的优势有以下几点：品牌效应、标准的制定和引领者、营销网络健全、产品质量认可度高等。

2、问：胰激肽原酶市场增长迅速，有没有做技术升级的打算？

答：公司是该产品的标准起草者和引领者，也一直重视技术标准的升级和研究工作，公司在技术和质量控制上保持领先优势。目前公司也在进行一些临床研究，积累一些临床数据，对学术推广形成支持。

3、问：胰激肽原酶的学术推广费用投入如何？

答：目前我们公司推广费用保持一定的增长和合理投入，这主要是为了2014-2015年的后续推广奠定一些基础。学术推广是我们怡开

推广的重要手段，围绕这一手段的外围措施也在不断跟进。

4、问：怡开的适应症及后续工作？

答：公司是首个将胰激肽原酶主治糖尿病并发症写入药品说明书。在这个品种上我们公司的技术和质量具有独特的优势，可以做到标准的领跑者，得到了发改委的认可。公司也将继续挖掘市场，拓展适应症，进一步提高质量标准和技术水平，切实加强品牌维护。

5、问：目前在胰激肽原酶方面，市场是否存在很大空白？

答：目前公司在销售过程中，营销网络虽然已经布及全国主要省市，但是大多数市场还缺乏精耕细作。我们目前也在做相应工作，加大投入，加强营销力量，完善营销网络，争取能形成更多的上量市场。

6、问：对公司怡开产品有没有明确的规划？

答：有。公司至少要将该品种发展为上 10 亿的大品种，我们深入进行了市场潜力分析，通过努力应该可以达到这个水平。

7、问：目前公司营销策略对应各个产品吗？营销人员有多少？医院覆盖率多少？

答：目前公司是由自己的团队进行营销。营销队伍有 400 多人，预计今年将突破 500 人。目前覆盖 2000 多家医院，其中 3 甲医院占有率为 40%左右，市场拓展的空间比较大。

8、问：公司产品有没有进入国家基药，省基药的情况？

答：公司怡开不在国家基药范围，但是在个别省被增补进了省的基药目录。

9、问：公司产品主要治疗范围和科室？

答：公司产品主要用于糖尿病并发症的预防和治疗，主要分布在内分泌科和眼科等科室。

10、问：门冬的情况如何？市场规模情况？销量情况？

答：门冬主要是用于小儿前期治疗，目前销量在国内列第三位。门冬受市场空间所限，市场容量有限。过去两年受国外复认证等因素的影响，销售受到一定影响，目前逐步开始恢复。该产品有色人群的发病率相对较高，因此，出口是一个主要的销售方向。

11、问：肝素钠原料药的价格与去年相比如何？粗品价格？

答：目前肝素钠原料药价格波动不大，粗品价格也在一个较小的波动区间内波动，没有过去那种大起大落的情形。我们认为，未来由于受成本的影响，未来肝素价格大幅下降的空间已经越来越小。

12、问：为什么千红原料药的毛利率偏低？

答：一是和客户的结构有关，公司的客户在市场化程度方面较高，

因此，竞争也相对激烈；另外，我们公司采用定点供应商制度，合作的都是大中型粗品生产企业，这些企业在管理上比较规范，成本费用相对较高，质量也是有保证，因此采购价格会偏高一些；另外公司原来的战略是定位于精品肝素生产，这导致在销售时没有分等级，因此，肝素原料药又被贱卖的情况，因此公司的毛利比较低。目前公司也在根据客户的要求进行供应，逐步采取措施降低成本，使得公司的毛利相对稳定和有保障。

13、问：预计今年肝素原料药销售额有增幅吗？

答：从一季度的情况来看，销量相对有所增加，全年的话，具体要看下半年的经营情况如何，现在存在一定的不确定性，但是我们的目标肯定是要有一定幅度的增长。

14、问：据公司披露的情况来看，公司销售收入增长 40% 多，肝素钠原料药的贡献高么？胰激肽原酶的增长情况如何？

答：一季度公司内外销产品都有所增长，今年是为 2014-2015 年打基础的一年，希望可以在十二五规划的后两年能够实现既定目标。

15、问：公司职工的股票解禁了吗？看到公司年报上提到“公司员工财富激增，工作热情减退”，是如何理解的？企业中持股者较多，公司是如何管理的？

答：2012 年 2 月 20 日公司一年锁定期的股票已经解禁了。年报

上的话是公司领导意识到公司上市后会发生什么，持股员工对待工作态度的变化，其实早在上市前，我们董事长就已经开始考虑这个问题，因此在上市后，他立刻就将这一课题提上议事日程，不断提醒和打预防针，并配以具体的行动来引导持股员工的人生观和价值观，同时通过大量引进优秀人才来充实队伍，保持公司发展的激情，并提出了二次创业的号召。未来公司也将有计划研究和实施在激励环节上的重要举措，希望通过类似的手段提高非持股员工的认同感和归属感，从而为企业发展营造积极良好的持续环境。

16、问：目前公司新药方面有什么情况？

答：目前公司有 2 个新药，均为国家一类新药。一个在等待进入临床的批文，另一个还在临床前研究阶段。

17、问：复方消化酶的销售量如何？有没有计划把其市场做大？

答：目前，我们公司销售量还不算很大，主要是因为作为 OTC 药物，还没有进行 OTC 方式的营销，目前主要在走处方药的渠道销售，也就是在医院销售，对于一种消化类药物这种营销模式是很受限制的。因此公司计划从今年下半年开始进行怡美（复方消化酶）的营销方案策划，希望通过营销方式的改变可以让该品种成为公司又一大品种。

18、问：公司营销团队结构和实力如何？

答:公司营销团队是公司自己创建的一支队伍,主要由公司自己管理,因此公司拥有很好的渠道控制能力。但是,由于历史的原因,公司的营销力量还不是很强,缺乏淘汰机制,从去年开始,我们开始真正的优胜略汰机制,逐步加强营销人员的素质结构调整,打造一支较强的营销队伍,从而为公司 2013 年-2015 年的销售,以及未来新产品销售打好人才基础。

19、问:看公司 1 季度的情况,今年全年销量预测是如何?

答:公司一季度销售情况良好,但是全年销量还是要看后续时间的具体情况。

20、问:公司是否有并购意愿?主要方向是什么?

答:作为公司外延式增长的一个主要方面,公司肯定是考虑这个内容。关于并购的要求主要考虑几个方面:一是对方需有完整、持续经营的队伍和环境;二是目前要有一定的销售规模;三是公司产品未来三年到五年内有一定的发展价值。如有与公司互补的产品类型公司,则是更理想的。目前公司还在积极寻找资源的过程中。