

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	国金证券 燕智；天治基金 杨世进；财富证券 汤佩徽；光大资管 陈颖；民生证券 吴晓雯；诺德基金 郝旭东；国联证券 刘生平；万家基金 匡伟；东海基金 胡德军；中国证券报 陶俊、顾鑫；齐鲁证券 陈景乐；融通基金 谢昌旭；博时基金 丁峰；博时基金 王燕；天生产资产 夏春。
时间	2013年7月10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)	调研纪要
日期	2013年7月10日

千红制药机构调研纪要

时间：2013年7月10日

地点：一楼会议室

参与调研对象：国金证券 燕智；天治基金 杨世进；财富证券 汤佩徽；光大资管 陈颖；民生证券 吴晓雯；诺德基金 郝旭东；国联证券 刘生平；万家基金 匡伟；东海基金 胡德军；中国证券报 陶俊、顾鑫；齐鲁证券 陈景乐；融通基金 谢昌旭；博时基金 丁峰；博时基金 王燕；天生桥资产 夏春。

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：

蒋文群首先向来访人员表示了欢迎，并阐明了关于半年报相关内容一律不予以讨论的会前说明。讨论主要内容如下：

1、问：肝素制剂的销售情况如何？肝素钠毛利率是多少？

答：国内肝素钠制剂销量有所增长，但是价格有一定波动，因此过去两年销售规模比较平稳。去年肝素系列综合毛利率为 22.65%左右。

2、问：对肝素原料药的价格及量的未来预期如何？

答：肝素钠未来一段时间我们预计价格将在一定区间范围内保持波动的走势，但有涨价的要求。主要还是受供求关系和市场调节因

素的影响。

目前由于欧洲经济的不景气，国外对猪小肠的利用率在增加，但肝素钠的需求相对刚性，且暂时没有替代品，因此未来肝素钠行业还是要继续向前发展的。且中国肯定还是猪资源大国，因此在量方面，公司也会加快市场开发，争取获得更大的市场。

3、问：公司未来主要方向是在制剂方面吗？

答：公司有自己的战略模式，包括原料药和制剂方面。目前在国内制剂方面，公司在国内行业位居三、四名的位置。随着公司制剂工厂的建成，并通过 FDA 的认证，公司也将进一步做好制剂出口业务，加大国内国外多种渠道的拓展。当然，原料药肯定也是公司目前重要的品种，公司肯定会继续重视这个业务的发展，把规模做大。

4、问：小分子肝素情况？

答：小分子肝素在国际上运用越来越广泛，主要适用于抗血栓方面。标准肝素主要是用于抗凝血，适应症不同。公司目前已经递交了小分子肝素的材料，还在等待审批结果。我们的达特肝素已通过日本厚生省的认证并有销售。

5、问：原料药产能规划多少？

答：是 5.5 万亿单位的设计产能，目前还没有达产，需要根据市场需要的情况逐步释放产能。

6、问：营销人员目前有多少名？

答：400 多名，今年预计会增长至 500 名左右。

7、问：怡开在北京、天津等地区销售业绩出色，原因是什么？

答：90 年代期间公司与北京协和等单位合作进行临床医学研究，得到了当时这些地区的专家和医生的认可。千红是首次发现并将胰激肽原酶运用于治疗糖尿病并发症，并写入药品说明书。因此在这些地区成长比较早，医生用药意识也比较强，患者的就诊率高。

8、问：怡开的市场占有率为 70%，而且主要集中在华北、江苏等重要几个省份，那么像其他竞争对手网络也布及全国，这个数字能否说明全国的市场占有率情况？

答：公司怡开产品的市场占有率是有关机构通过市场调研统计的结果，其口径是现在糖尿病并发症就诊病人使用胰激肽原酶总量中所占的份额。公司的怡开在全国的销售还存在结构性问题，但是公司是这个产品的主导力量，也就是公司涉及的区域也是其他公司的主要区域，很多地区公司销售不是很好，这个产品销售的也有限，况且这个是公司的主要品种，公司将花主要的营销资源去做，其他公司或许是个小产品。对于这个品种，就全国而言，目前销售也存在结构性差异，并不是全面开花，很多厂家也就集中在我们网络覆盖的地区，我们认为这是追随者的角色，应该说统计数据由中介机构发布，且有参考意义

的。

尽管怡开已经上市多年，但是这个品种还处于尚未完全开发的状态，很多省份销售尚有空间，这种销售区域的结构性问题，也正是这个品种未来潜力较大的原因之一。

9、问：怡开在各省的销售情况、招标情况如何？

答：各省的招标周期不同，怡开虽不属于国家基药，但是它是单独定价品种，因此，在全国的招标过程中具有一定优势。

10、问：公司怎样提高怡开的市场占有率？

答：主要进行三方面工作：一是针对产品的特点，进行临床研究工作，目前我们也已经与国内顶级的医院进行临床研究合作，以提高学术推广的支持力度；二是加强营销队伍建设，加强营销人员的管理和激励力度，进行人员与制度的合理设计；三是加大投入，加强市场学术推广力度，创造怡开在糖尿病并发症治疗中的品牌。

11、问：销售费用的投入情况如何？未来公司的规划？

答：分步与科学地进行费用的投入。今年会加大投入，投入的目的也是着眼于14年、15年的发展，包括投入的效率要求、投入的结构合理性、投入的时机把握等公司都有较为明确的要求和计划。公司未来重点市场还是全国各省主要大城市，将加大对上海、广州等发达地区，潜力城市的开发。同时加强营销队伍建设，加强学术推广力度。

12、问：销售区域的人员配置与体制是如何的？

答：在销售总监的领导下，下设几个销售副总监，管辖几个大区。目前基本每个省设大区经理，下设城市经理。组织结构的调整，加强了组织化的管理，同时也促进了其他空白地区的开发力度。

13、问：海涛的经历？

答：海涛先生在来千红之前曾任三九医药股份有限公司销售地区经理、大区经理、全国外用产品经理、分公司常务副总经理；兴安药业副总经理；北京利祥制药有限公司副总经理；上海迪赛诺制药有限公司国内营销总监；上海希迪制药有限公司国内营销总监。2012年7月份加入千红。海涛先生的丰富从业经历和管理经验对公司上市后营销队伍建设、营销管理及市场深入开拓都会有有益的帮助，另外其原来的 OTC 营销经验，也有利于公司另外一个品种“怡美”复方消化酶将来 OTC 渠道的开发和拓展。海涛先生在选择公司之前也对公司的品种进行了评估，他也认可公司的几个品种未来的市场前景，因此，我们相信在海总和全体营销团队的努力下，公司的内销工作将会得到较大突破。

14、问：公司内销的考核机制是怎样的？

答：目前根据目标完成率进行考核。目标完成率若低于公司设定的水平，就被淘汰，因此考核还是越来越严，营销人员的压力还是比

较大的，但是高压政策对于管理效率的提高是必要的，一定程度的优胜劣汰有利于加强营销队伍的建设，打造精干的营销团队，让能人更有发挥空间，从而为目标的实现服务。

15、问：公司未来看好的品种是什么？

答：一是怡开。我们认为怡开目前还处于市场的培育期。因此我们也将通过各项努力，提高其市场占有率和销售份额；从全国胰激肽原酶销售的地区差异和结构性平衡就可以看出，市场潜力还是巨大的；二是肝素钠。我公司是目前有完整产业链的几家肝素企业之一，有着较强的竞争优势。因此国内肝素钠制剂方面，我们力争做到最好。三是复方消化酶。该品种是 OTC 药物，目前还处于医院销售渠道范围。该药作用、用药机理都很明确，安全性高，疗效好，今年下半年公司将着重针对该药讨论 OTC 药物方案，确定销售路线和方针，相信在未来会成为一个较大的品种。

另外，公司也在申报一些新的品种，比如小分子肝素钠等，这些品种未来也将形成公司的潜力品种。对于新品种的开发，依托公司自身的营销网络，将很快形成快速渗透。因此，某种程度上，公司的品种越多，我们的营销网络越能发挥作用，如果品种较少，某种程度上是一种营销网络和资源的浪费。

16、问：怡开的单独定价有期限吗？

答：目前还没有。作为胰激肽原酶标准的制定者和领跑者，我们

认为发改委会支持创新价值，保护对某些品种做出贡献的企业的领先优势，这也是我们国家现在鼓励创新研发的需要，从这个角度看，这种政策效应应该还是能维持的，但政策变化也是未知的。公司未来也将继续努力，扩大市场，提高产品质量和技术水平，保持自身的优势和竞争力。

17、问：公司十二五规划是什么？

答：按照公司十二五规划，国内制剂产品将至少达到 10 亿销售，原料药也将至少达到 10 亿的销售，销售总目标达 20 亿元以上（2010 年年报）。这个目标是基于公司 2010 年度的经营情况提出的。尽管目前公司的经营情况，尤其是原料药的外销情况发生了巨大变化，但是公司还是希望通过 2013-2015 年时间在努力拼一把，努力朝着这个目标进行冲刺。因此，就高层而言，对这个目标还是持坚定的信心。我们希望通过努力能够顺利接近或实现这一目标，至少是实现利润目标。当然这并不是公司对市场的业绩承诺，只是公司内部对经营管理层的考核目标，具有一定的不确定性，因此请各位特别注意。

18、问：公司会考虑做股权激励吗？

答：公司会根据经营管理的实际情况，酌情展开这项工作。

19、问：千红医院进展情况？

答：目前各项工作还在进行评估中，医学健康产业毕竟是一个重

大项目，因此许多工作需要准备，公司对此投资也比较谨慎。如果正式启动这个项目前还需要履行相关审批程序。