

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	远策投资 张益驰、龙岳
时间	2013年8月26日
地点	公司二楼会议室
上市公司接待人员姓名	蒋文群、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8月26日

千红制药机构调研纪要

时间：2013年8月26日

地点：二楼会议室

参与调研对象：远策投资 张益驰、龙岳

公司参与人员：蒋文群、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：

1、问：半年报结果低于市场预期？

答：蒋总从公司两大系列产品进行了分析：

(1) 国内制剂方面，上半年总体增长 27%左右，低于预期目标；肝素钠注射液上半年销售收入也略低于预期目标；看来公司前期投入产出效果还没有立即反应出来，销售人员的素质提升离目标还有一定差距，这些不断持续改善的过程要发挥作用都需要一定的时间；

(2) 原料药销售方面，上半年销售收入总体同比增长近 37%左右，但由于销售价格的低水平状态，加之粗品价格在今年有所反弹，造成库存成本略高，肝素毛利空间有所下降。但今年对原料药销售结构进行了调整，以成本为导向，增加了定点供应商，提高了采购能力和议价能力；同时，整个销售团队能力也有了提升，从销量增长来看，市场略有回暖的迹象，因此，整体销售上涨幅度较大。

蒋总表示，去年一季度基数较低，因此今年一季度同比增长比较明显，第二季度的进程相对有一定放缓；但第二季度还是按照公司整个

战略发展规划进行的，没有预期调整目标和方针。虽然在进程上暂时有一定差异，但我们的年度目标不变，公司整体战略规划也不会变。希望在后两个季度可以赶上进度，完成全年预期目标。

2、问：公司上半年营销网络发展如何？

答：公司上半年致力于营销网络的开发与建设，不断增加投入，主要是怡开针、片剂，肝素钠注射液、复方消化酶、弹性酶等产品的销售开发力度有所加强。2013 年公司的主要基调为投入、打基础，当然希望上半年的投入，从下半年开始乃至明后年逐步有所收获，因此，下半年乃至 2014 年、2015 年除继续加强投入外，重要的工作就是强调和考核收获，投入产生的效益。

3、问：目前销售人员有 400 多人，但公司品种结构比较单一，公司有何措施？

答：一是继续跟进低分子肝素的批文进度。

二是我们也将加快步伐寻找适合目标进行并购重组。虽然现在还没有具体目标，但是我们主要的方向是寻找能与公司产品有互补作用，能丰富公司产品线的一些产品，我们也将利用上市公司的优势进行。但这个过程需要有一定时间和机遇。

交流过程中，投资者对公司产品品种发展方面、资本市场形势、医药市场发展趋势等方面深入交换了意见，同时在公司做强做大方面提供了一些建议和参考。