

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	招商基金 周洪伟
时间	2013年9月6日
地点	公司一楼会议室
上市公司接待人员姓名	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9月6日

千红制药机构调研纪要

时间：2013 年 9 月 6 日

地点：一楼会议室

参与调研对象：招商基金 周洪伟

公司参与人员：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：

1、问：怡开第二季度增长低于预期？

答：由于去年一季度公司销售基数整体偏低，因此从今年一季度数据来看，相对增速较快，近 50%；去年二季度已经开始回暖，但胰激肽原酶系列今年二季度还是保持了持续的增长态势。

2、问：怡开针剂销量如何？

答：从今年上半年情况来看，今年增速也不错，但由于基数较小，整体规模还没有片剂大。

3、问：全年怡开增长目标是多少？

答：按照公司十二五规划的目标，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，它有国内外销售目标、资本运作的目标、对外投资目标等各大主体组成。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，

尤其是在其他方面动作还未完全展开，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，我们希望能够通过努力实现这一目标。这个目标的提出和实现并非没有实现的基础，从市场的潜力和公司的软硬实力都具备完成这一指标的能力，关键是公司的各项举措能否落到实处，这个很关键。当然这并不意味着是公司对市场业绩的承诺，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，但是没有目标或努力的方向是不行的。

4、问：好像公司销售不平衡，部分地区销售好的原因是什么？

答：的确，正向你说的，公司业务发展存在区域不平衡问题，比如华北、华东、华中部分省市销售情况较好，尤其是华北地区因为市场进入比较早，患者和医疗队伍对产品的认可度高，用药意识也相对较强。这也是我们公司发展潜力所在，解决地区不平衡问题也是我们注重需要解决的关键。

5、问：浙江、上海、广东的销售情况如何？

答：目前上述规模还不大，这也是属于地区不平衡发展的结果，我们需要解决这些问题。

6、问：肝素钠注射液销售情况如何？

答：因为肝素钠注射液是临床一线用药，该产品也经历了市场价

格的波动，因此收入规模也受到了较大影响。由于国内肝素钠注射液的存在一定竞争，公司的主要目标是稳固和提高自己的市场地位和份额。

7、问：公司销售费用增加比较快，主要是国内增加快吗？

答：主要是国内销售费用增加。公司主要通过学术推广的方式进行自己的营销管理。今年按照计划也是需要加大投入的年份，为明后两年做准备。事实上，业绩的提升需要有提前的铺垫工作，这部分基础工作也是逐步持续投入的过程，公司当然对投入的效率要求、投入的结构合理性、投入的时机把握等需要按照公司的要求和计划来进行的，投入产出虽然有时间差，但是结果实现程度的跟踪也是很重要的。所以我们当然希望能够实现我们加大投入的初衷。

8、问：肝素钠毛利率有下滑？

答：的确，肝素钠毛利率水平已经是处于较低水平了。原因是多方面的，主要是对高价存货的消耗。在销售价格处于较弱水平，肝素粗品价格的波动所引起的下游市场价格波动的时间差，导致毛利率水平不稳定。

9、问：低分子肝素批文情况？

答：公司在2006年已经进行申报，当时没有按照品种进行。后国家调整要求根据品种进行申报，因此公司又重新组织材料。目前已经

申报，还在排队等待。

10、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。

11、问：肝素钠的增长趋势如何？

答：今年来说，肝素钠销量增长基本能达到预定目标，但由于受到成本上涨的影响因素，毛利率不太稳定。

12、问：肝素粗品价格对公司的影响怎样？

答：成本的上涨也推动了肝素粗品价格的上涨，公司目前主要依靠外部采购，成立了原料药事业部，在对质量把控的基础上，合理调

控采购价格，对成本的控制还是起到了很好的效果。毫无疑问，粗品的价格是肝素钠主要成本，影响较大。

13、问：怡开今年的中标情况？

答：除了一些偏远地区未投标以外，其他地区中标情况良好。

14、问：怡开的目标科室有哪些？

答：主要是内分泌科。现治疗糖尿病的一般理论来讲，主要是控制血糖。但据说也有新的说法，就是控制并发症变得越来越重要。怡开是公司首次将治疗糖尿病并发症写入说明书的药物，是按照扩张血管的原理起作用的，作为内源性的生物医药产品，怡开治疗效果还是比较明显的，而且副作用小。从 90 年代起开始适用于糖尿病并发症，市场潜力还是很大。但是不是市场潜力大就一定可以做大做强，主要还是需要根据公司发展的实力，不断提高投入的基础上，逐步有序的开发属于自己的市场，不断提高市场份额。

15、问：肝素钠原料药销售客户的结构是怎样的？

答：公司客户中有直接药品生产厂商，也有代理商，还有一部分是公司自用的。

16、问：销售队伍的增长情况？

答：在稳步增长。随着营销网络的扩大，也在逐渐完善过程中。

17、问：复方消化酶的情况如何？

答：目前还在研究 OTC 方案过程中，由于目前走的是处方药渠道，该药规模一直不是很大，虽然几年从相对数指标看增长幅度不小，但是从绝对数来看，估计今年也是 1、2 千万的水平，但是这个药是个有潜力的药，关键是如何去营销运作和提高公众认识和影响力问题。

18、问：公司有何兼并、收购的打算？

答：肯定是有这样的方向考虑。但这个需要有合适的机会，这个动作也从来没有停止过。

19、问：机制改革的情况是怎样的？

答：针对员工财富增长的事实，有部分员工的激情存在消退的现象，与公司整体做大做强的趋势不匹配，因此体制机制改革就是让想做事的人，有激情的人有平台，有发展。这也是公司得以持续发展的人力基础，所以公司很重视。

20、问：新厂区何时竣工？投入资金目前较少？

答：预计是在 2014 年 9 月。由于项目的支付阶段性特征，也使得前期的投入比较少。

21、问：募投项目达产后能满产吗？

答：随着国内市场、国外市场的进一步开发，会逐渐消化释放产能产能。当然，公司的产能释放肯定也是根据市场的需求来进行的。

22、问：公司的在研产品有哪些？

答：公司目前有两个一类新药，以及一些其他产品。据了解，控股子公司江苏众红目前有八个系列二十多个项目，分长、中、短期实施，但由于项目保密性关系，目前尚不能披露相关细节。

23、问：公司对江苏众红的研发费用有无投入计划？

答：我们根据当时公告的投资协议执行，主要用于合作研发项目用研究，具体实施有财务部根据公司的政策执行。

24、问：公司目前的产品相对单薄，有无考虑过建立产品梯队的问题？

答：公司目前也正在考虑这个问题，在下一步可能会对研发方向做些完善的举措。公司的产品发展部也正在寻找合适的产品，当然也包括通过移植、仿制的方式，或收购等方式进行新产品植入。

同时，公司也正在进一步研究自己拥有的产品，如弹性酶、复方消化酶等产品的营销方案。

25、问：关于研发人才引进的计划？

答：公司目前也积极关注和招聘研发高端人才，希望可以合适的人才为我们推荐。

26、问：公司的优势是哪些？

答：我们认为，公司目前内外销并存，从原料药到制剂，产业链一体化，有一定的抗风险能力；二是公司管理团队稳定，经营管理比较稳健。另外，我们管理团队做事比较踏实，而且也很有进一步做大做强的冲劲和信心，且公司整体可持续发展能力不错。我们现在所做的一切和未来将要计划做的事情都是围绕公司主营或是能力范围之内能够做的方面，我想，作为一家成长型生物医药公司，发展壮大需要一个过程，就像我们从总资产几百万做到现在的近 20 亿一样，未来只要方向正确，目标明确、队伍稳定、行动坚决，措施扎实就会有一个不错的未来，而不是止步不前。