

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	中信证券 邱建邦；中信证券常州营业部 蒋谦、刘佳伟；汇鸿集团 宋扬、徐运涛；深圳高特佳 陈耀华；深圳鑫致诚 袁东升
时间	2013年9月11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9月11日

## 千红制药机构调研纪要

**时间：**2013年9月11日

**地点：**一楼会议室

**参与调研对象：**中信证券 邱建邦；中信证券常州营业部 蒋谦、刘佳伟；汇鸿集团 宋扬、徐运涛；深圳高特佳 陈耀华；深圳鑫致诚 袁东升

**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：**

1、问：怡开第二季度增速放缓，原因是什么？

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，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：怡开在华南地区销售情况如何？

答：目前除福建省未中标外，其余地区中标情况良好。像广东等地区也正在慢慢起步，但因为基数较低，因此整体规模还不是很大。这也是公司目前销售区域不平衡的现实情况。在北京、天津、江苏地区销售业绩突出，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。但由于上市前公司整体规模较小，也没有实力全面拓展营销网络，因此全面基础

还比较薄弱。目前解决地区不平衡问题也是我们的关键。

3、问：海总负责的范围是什么？

答：去年 10 月份海总被任命为营销总监，全面负责公司制剂业务的营销发展。从去年首先开始进行的营销体制机制改革，也是着重在队伍建设、激励机制的调整等方面进行了改革。队伍建设方面，加大对市场开发的投入，加强学术推广能力；激励机制调整方面，加大对淘汰的力度，按照年初目标逐级分解进行考核。不达到一定标准的即被淘汰。从今年年初至今，已陆续有数名城市经理和部分销售人员被淘汰，对队伍的管理和业绩的提升还是起到了一定的管理效果。

4、问：内销人员数量是多少，是否按品种进行销售？主要产品的适用科室有哪些？

答：目前有 400 多人，负责国内制剂销售，公司没有按照品种进行销售。胰激肽原酶的目标科室是内分泌科、眼科。复方消化酶是 OTC 药物，下半年也在着重研究 OTC 方案。

5、问：公司在华南销售规模也不大，而其他品牌的胰激肽原酶规模整体也不大，为什么？

答：这是因为用药人群整体基数还不大，主要是这些区域的医生和患者对公司的产品认知度还不高，换句话说公司在这些地区的营销还未形成气候，有待于开发。公司是首次将胰激肽原酶治疗糖尿病并发症写入说明书的企业。怡开治疗糖尿病并发症，通过改善微循环来

治疗，效果还是很明显的。因此，在这些区域理论上也应该有个好的表现，这是我们努力的方向。

6、问：目前的销售人员大多有股份吗？

答：部分销售干部是有股份的。这也是营销经验体制与机制改革的一个原因。员工财富积累的增加，导致动力不足，激情减退。因此通过引进高级管理人员，引进竞争机制的模式，对队伍进行调整，从内销、外销进行一系列改革。总体来看，2013年是投入的阶段，是为后两年打基础的阶段，因此，需要给予团队一定的时间和过程。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。

7、问：业绩预测仍保持原基数的原因？

答：制订业绩预测，有多方面的考虑。当然，基于业绩本身可实现程度也是最重要的因素之一。

8、问：肝素钠制剂的销售情况如何？

答：经历一个过程。在百特肝素之后，粗品价格的上涨导致制剂价格的上涨。后受价格调整因素，又开始回落。但制剂的销量整体还是有一定幅度增长，只是销售规模受价格因素较大。目前，招标政策导向，对这类产品影响还是很大的。

9、问：低分子肝素批文情况？

答：目前已经申报，还在排队审评等待中。

10、问：关于品种单一，公司是否有收购的意向？

答：公司也一直没有停止过这个脚步。我们的收购标准，最好是希望能与公司产品、资源有一个互补的作用，如有好的品种，或好的在研项目，可通过控股、参股等多种方式进行。但也是需要有一个好的资源，我们本着宁缺毋滥的态度。

目前公司研发的重点也主要在：一是一类新药，但有一定的风险性；二是对移植、仿制药的突破，通过内部的研发，购买或收购以及子公司众红的研发取得成效。

11、问：关于医院的进度？

答：与原来单独建设一个医院的想法有所变化，目前的方向是建立一个医疗综合体。针对高端市场，建立一个养老、健康为一体的机构，医疗作为配套。目前各项工作还处在进展中。

12、问：肝素钠粗品的价格情况？

答：在一定的波动范围内，今年以来，肝素钠粗品也经历了小幅的上涨和回落的过程，目前粗品价格有所回落。

13、问：原料药募投项目是否达产？

答：已投产，但还未达产，会根据市场需求逐步释放产能。

14、问：公司未来三年的合理增速是多少？

答：在 2010 年年报中披露 2015 年要达到 20 亿的目标，利税 8 亿。这个是公司基于当时的市场环境等进行的预测，但并不构成对业绩的承诺，只是公司自己设定的一个未来目标。目前面临肝素钠价格的下跌导致收入规模的缩小，毛利率有所下降。但公司还是积极按照这个目标在努力。公司的发展有自身内部的节奏，也需要有一定的时间。因此政策的不确定性，未来市场的不确定性，都会在一定程度上影响业绩的发展。

由于董事会秘书蒋文群女士参加公司内部会议，本次调研主要由董事会办公室副主任、证券事务代表郑锋林负责接待。在调研接近尾声，公司董事会秘书与来访投资者就个别上述问题进行简单交流，并就二级市场的走势、未来预测等方面进行了一般性的探讨。