

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	宏源证券 卫雯清；上海盛宇基金 姚中彬；南京盛宇投资 吴留强；上海盛宇基金 胡凌辉；上海归富投资 冯超；东海证券 丁颖；宏源证券 张志祥；博道投资 李朝；中国人寿 郭志强；上海李唐 李祥君；光大证券资产管理 张楠；红杉资本 朱红裕；东莞泓德投资 鲍泓；上海康峰投资 姚新民；中航证券 赵浩然；金渠公司 孔令敏；黄巍
时间	2013年9月25日
地点	公司一楼培训室
上市公司接待人员姓名	蒋文群、海涛、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25日

千红制药机构调研纪要

时间：2013年9月25日

地点：一楼培训室

参与调研对象：宏源证券 卫雯清；上海盛宇基金 姚中彬；南京盛宇投资 吴留强；上海盛宇基金 胡凌辉；上海归富投资 冯超；东海证券 丁颖；宏源证券 张志祥；博道投资 李朝；中国人寿 郭志强；上海李唐 李祥君；光大证券资产管理 张楠；红杉资本 朱红裕；东莞泓德投资 鲍泓；上海康峰投资 姚新民；中航证券 赵浩然；金渠公司 孔令敏；黄巍

公司参与人员：蒋文群、海涛、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：

蒋总首先向来访人员介绍了公司上半年的整体情况。第一，新版GMP验收情况。目前，公司所有原料药、制剂的生产车间均已通过新版GMP验收，并获取了证书，产能能满足目前市场容量，减少了募投项目风险。

第二，制剂销售情况。今年，国内制剂销售调整了销售考核模式，调整为目标考核方式，达不到目标一定比例的则被淘汰；完善健全组织结构不完善的地区；上半年在新医院的开拓方面成果显著；进一步加强了营销工作，及进行临床医学验证等工作。

第三，肝素销售情况。上半年肝素销售价格有一定波动。销量和

销售额同比有较大幅度的上升，但由于终端价格的下跌，而原料价格的一定上浮，导致毛利空间有所缩小。

双方就目前投资者关心的问题进行了探讨，具体如下：

1. 问：关于怡开的品种情况？

答：怡开片剂，主要针对糖尿病并发症的中轻度患者，在家自主服药；怡开针剂，主要针对医院住院患者，一些中重度患者，进行的肌肉注射。

2. 问：怡开的主要销售地区是哪里？是以代理模式还是自己销售，今后会调整销售模式吗？

答：成熟地区主要是华北、华东地区。全是公司自己销售。考虑公司长远发展，还是自己的销售队伍，风险性更小。

3. 问：怡开的目标科室是哪些？

答：主要为内分泌科、眼科。按照说明书，适用于糖尿病引起的肾脏综合症，用于改善微循环。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。

在日本，适用于改善、推延妇女更年期综合症；也有用于治疗某一症状的男性不育。公司今后的营销方向，还是主要在糖尿病并发症领域。

4. 问：怡开已经进入医保范围吗？

答：国家乙类医保，部分省市进入了基药范围。

5. 问：现有产能是否能满足需求？

答：可以的，至少到 2015 年的量还是可以满足的。

6. 问：肝素毛利如果继续下降，那是否会影响公司的业绩？

答：我们相信市场是有平衡点的。我们毛利的下降空间也很有限，相比其他原料药企业，我们的毛利下降幅度相对是较小的。

7. 问：上半年增长比率低于预期？

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，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。

8. 问：肝素销量增长主要体现在哪些方面？

答：有新开发的市场，包括欧洲市场、俄罗斯、印度，及一些老客户的恢复。

9. 问：低分子肝素批文情况？

答：目前已经申报，还未有最新实质性的进展，正在等待。

10. 问：两个一类新药的进展情况？

答：重组人抗血栓蛋白已进行专家评审，在等待结论；另一个 TRAIL 项目在做临床前研究。

11. 问：千红医院进展如何？投资多少，何时开始？

答：绝大部分筹备工作已完成，将在整个项目可行性报告完成后，董事会进行审议。目前还只是一个战略性的框架，系统考虑过程中会尽量降低公司风险，且尽快取得收益。

12. 问：公司有并购的计划吗？主要是针对哪一个方向？

答：公司一直没有停止过这个脚步。收购方向主要是在医药范围内，品种不限于生物医药，但一定要是有市场前景的，有一定技术领先优势的品种。

13. 问：其他酶类产品的进展？

答：公司的复方消化酶是 OTC 药物。公司营销决策委员会将进行讨论、决策，明年将作为一个重点药物销售。目前为医院销售，预期今年销售额将增长 100% 以上。

14. 问：怡开的销售队伍和地区？

答：430 多人，分 25 个地区。除西北、西南等销售网络已经向全国铺开。去年开始，向陕西等地区拓展，今年在武汉、西安等地区医院开发结果也比较理想。

15. 问：营销政策是否会根据国家政策进行相应调整？

答：我们会积极适应国家政策、行业的发展和要求。目前我们所做的工作就是，深挖现有市场、加大开发和拓展。针对自身团队的特点，向更高的目标迈进。

16. 问：复方消化酶 OTC 的方案具体能介绍下吗？

答：从明年开始，打算在局部先开始拓展，选择重点的城市，分层次、分步骤地进行，降低风险。寻找自身产品的卖点，形成独特定位。同时利用现有的队伍进行多功能调整，进行药品的推广，通过 OTC 和临床两条线并行的方式。

复方消化酶的主要卖点在于，区别于现有促消化药品物理性消化的原理，通过酶的释放促进食物的分解，更能促进营养的吸收。以前对这个产品的总结理解得还不够深入，现在我们通过对工艺的改进，使酶在人体中发挥作用更加明显。我们还将通过适应人群的分析，进行方案的进一步完善。