

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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><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   | 东北证券 赵志海；上海易正朗投资管理 黄朝豪、贺建忠；中投证券 刘中华；武汉嘉树投资 徐建兵；上海宏铭投资管理 徐友界；上海湘禾投资 陈永胜；东吴基金 薛和斌；SMC 基金 候大为；国泰君安 孙金钜、吴倩   |
| 时间            | 2014 年 5 月 20 日  |
| 地点            | 公司一楼培训室  |
| 上市公司接待人员姓名    | 王耀方、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)      | 调研记录   |
| 日期            | 2014 年 5 月 20 日  |

# 千红制药机构调研记录

时间： 2014 年 5 月 20 日

地点： 一楼培训室

参与调研对象： 东北证券 赵志海；上海易正朗投资管理 黄朝豪、贺建忠；中投证券 刘中华；武汉嘉树投资 徐建兵；上海宏铭投资管理 徐友界；上海湘禾投资 陈永胜；东吴基金 薛和斌；SMC 基金 候大为；国泰君安 孙金钜、吴倩

公司参与人员： 王耀方、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

调研记录：

## 一、董事长王耀方先生向投资者介绍公司战略规划

### 1、生物医药领域

#### (1) 现有产品发展

公司主要为酶制剂和多糖类药物两类。其中酶制剂着重于国内市场的扩张，主要为“怡开”牌胰激肽原酶系列和“怡美”牌复方消化酶，均具有广阔的市场发展空间。多糖类药物以肝素钠系列产品为主，原料药主要用于出口销售，注射液用于国内市场和部分出口；

酶制剂方面：怡开的适应症主要用于治疗糖尿病并发症，市场潜力较大，经过测算，若能达到并发症病用药人群的 1%，就有近 20 亿左右的销售规模；目前关键是解决市场发展不平衡问题。公司对该产品的第一阶段规划目标需达到单品 10 个亿的销售规模；

复方消化酶：具有自主知识产权，在助消化领域靶点和作用机理明确，临床表现和治疗效果较好，这两年增长都在 50%以上；公司将用 2-3 年的时间达成单品上亿元销售规模；

多糖类药物方面：肝素钠系列产品，公司实施以原料药与制剂并重发展战略，即在确保在欧美市场原料药销售市场份额不下降的前提下，实现制剂产品、小分子肝素原料药及制剂的出口，期望通过 2-3 年的时间实现多个产品亿元级的规模。

## （2）新品种研发战略。

目前公司的研发体系包括三方面：第一层面，与海归团队合资组建江苏众红研究院，主要承担公司一类新药及相关新药的创新研发，目前有同时几十个品种在研，分为长、中、短期，包括重组蛋白类、抗体药物、天然物中发现的有效成分、蛋白修饰方面等方面；第二层面，公司研发团队，主要承接新药研发结果，进行产业化研究，包括质量标准化，中试、工艺研究及成药研究等；第三个层面，生产一线的技术研发团队，主要负责对现有产品的质量和技术提高，保证现有产品在质量、技术、标准方面的领跑优势。

（3）并购重组战略。这是公司外延式发展的重要方面，秉承着长远发展的目标。目前公司正在积极开展这项工作，希望并购重组的结果能够达到 1+1>2 的效果，在产业或经营上形成优势互补。

（4）人才发展战略。公司将用三年左右的时间，实现经营管理团队的年轻化，让没有股份、有能力、想干事、能干事的年轻人走到幕前来主持公司经营管理工作。老一辈干部从一线退下来，负责公司的战

略方向把控和内控管理等，通过这样的方式实现公司的持续发展。

## 2、医院健康产业发展战略。

公司将整合多项资源，同时结合众多投资者的建议，及当前常州市医疗机构改革的契机，做好医院的投资建设工作。公司医疗健康综合体的战略规划不变，在成功的基础上，公司也将考虑运用资本市场进行复制。

## 二、营销总监海涛向来访投资者介绍目前在售产品情况：

1、胰激肽原酶片剂：主要适用方向为糖尿病慢性并发症，是微循环改善剂。在德国，适用于因微循环障碍引起的男性不育；在日本，适用于妇女更年期综合症。目前在国内适应症主要为糖尿病并发症，眼底病变，周围血管病变。从销售规模来看，在国内连续多年市场份额排名第一。该产品的理论市场容量非常大，但实际市场销售受到多重因素的影响：第一，慢性并发症分步比较广泛，轻微患者症状比明显，容易忽略，实际出诊率并不高。随着三保合一，全面医保实施，医疗条件的改善和提高，公民健康计划等体检举措落实，就诊率会有所提高，糖尿病的检出率增大，市场将会继续扩大；第二，产品营销地区结构发展不平衡。在推广较为成熟的地区，如江苏、天津、北京销售份额较大，在其他地区起步较晚较低。目前正在加大推广，今年在很多省份增长很快，在新兴地区有高速度的增长；第三，市场对糖尿病治疗的认识问题。一般糖尿病出现并发症后才考虑并发症的药物，目前临床研究表明，糖尿病并发症的前期预防和治疗较为关键，因此，治疗习惯也需要逐步改变。

2、胰激肽原酶针剂：用于糖尿病并发症的住院病人。针剂采用肌肉注射，有较高的生物利用度，临床推广针剂使用。随着国内三保合一，农村病人就诊率提高，未来公司该产品的针剂销售目标为单品过亿。

3、复方消化酶：助消化类药物，剂型为微丸制剂。该产品靶点和作用机理较为明确，在胃部、小肠分别释放不同的酶类，且针对国人饮食结构，设置的淀粉酶含量较高。所有人群均适用，特别是儿童处在生长发育阶段、老年人胃功能退化，容易引起消化不良，这部分人群比例较大，也是市场中主要的目标客户。公司也将进一步研究营销策略，针对儿童市场、老年市场进行有针对性的推广。目前的推广方式主要以专业推广为主，后期通过 OTC 终端零售进行推广。若时机成熟，公司可能会研究开发儿童剂型。公司对该产品的定位为利用三年左右的时间，单品过亿规模。

4、门冬酰胺酶：适用于小儿淋巴细胞白血病。由于发病率较低，适应症受限，因此，该产品的市场容量有限，但是今年的销售情况比较好，公司将根据市场情况，目前的竞争者主要有日本协和、美国默沙东等外国药企，公司将在这个领域占领的更大市场份额。

5、肝素制剂：目前公司销量位居市场前三，今年的销量有所增长，但受价格因素的影响，对收入规模增长有一定影响。未来的国内针剂价格还是有一定压力。公司预计今年该产品将能实现单品过亿规模。

### 三、投资者互动问答环节

1. 问：检测诊断试剂适用范围？

答：主要用于屠宰场，通过检测猪的尿液，判断是否含有瘦肉精

成分。之前公司营业范围没有诊断检测试剂的内容，需要通过修改章程来增加经营范围；另一方面公司也已经启动了生产车间的改造，加快市场切入步伐。该产品较之市场上的产品，灵敏度更高。

2. 问：复方消化酶 OTC 推广方式改变，是否会影响销售？

答：不会，目前主要以临床专业推广为主，OTC 推广为辅。单一产品建立 OTC 团队，或是进行大面积的广告宣传，投资风险较大。目前公司也正在整合市场多方资源，采用多种方法和手段，加速市场的开发力度。目前该产品的销售增长情况符合预期。

3. 问：销售团队的建设情况？

答：公司拥有自己的销售团队。未来公司将继续致力于组建一支有能力的、有激情的，且适应公司文化的销售队伍。

4. 问：怡开适用于男性不育，是否作为今后的适应症开发？

答：对于用扩张血管的机理治疗循环障碍症，理论上应该适应症非常广泛，比如在德国他们就是用来治疗男性不育，在日本用来治疗妇女更年期综合症，但公司暂时没有作为推广方向，只是对于该药治疗机理非常明确和了解的一些专家在使用。公司对该产品的适应症定位主要还是在糖尿病并发症领域。

5. 问：请小分子肝素钠进行展望？

答：今年年底预计可以拿到依诺肝素批文。未来 1-2 年能够陆续拿到其他小分子肝素钠的批文。公司拿到批文获准生产后，将利用 3 年左右的时间，力争将该产品做成上亿规模。

6. 问：肝素系列的情况？价格走势如何？

答：这是公司利润贡献另一重要产品，公司国内外销售均有注射级原料药和肝素钠注射液。目前国际上原料药价格仍处在博弈和观望状态。

7. 问：未来两年是否有新品？

答：今年依诺肝素钠进行现场检查，力争年内获得批文；明后两年陆续有其他的低分子肝素钠产品有望获得批文。目前诊断检测试剂即将推出市场，一些分子诊断试剂等也在加紧研发，预计 1-2 年会有成果出来。还有一些品种目前由于保密的原因还不能公布。

8. 问：公司重组并购的方向是什么？

答：基于对方产品、市场、营销网络等资源与公司有互补作用，但也不限于生物制药，但是要有一定的发展潜力的资源。