

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	华泰证券 陶军；华泰证券 杨焯辉；华泰证券 肖汉山；华泰证券 冯伟；华泰证券 熊智华；华泰证券 金姣
时间	2014年11月3日
地点	公司二楼会议室
上市公司接待人员姓名	蒋文群
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11月3日

千红制药机构调研记录

时间： 2014 年 11 月 3 日

地点： 公司二楼会议室

参与调研对象： 华泰证券 陶军； 华泰证券 杨焯辉； 华泰证券 肖汉山； 华泰证券 冯伟； 华泰证券 熊智华； 华泰证券 金姣

公司参与人员： 蒋文群

签订保密承诺书情况： 已签订

记录人： 丁赛君

调研记录：

第一部分，公司董秘蒋文群女士首先向大家介绍了 2014 年 3 季度经营情况，结合 3 季度报告披露的内容进行简要的分析和说明，内容主要围绕 3 季度报告披露的内容展开。

第二部分，蒋总向大家阐述了公司的基本情况及发展战略：

(1) 内生式发展：

a 现有产品的发展。

公司主要产品涵盖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，标准肝素钠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，是单独

定价产品，市场潜力较大，目前关键是解决市场发展不平衡问题。

公司按照市场成熟度进行了分类：A 类市场为成熟区域，怡开产品主要在二级以上医院均有使用，接下来的重点工作在拓展社区医院方面；B 类市场主要指快速增量的潜力市场，目前绝大部分二级医院都有覆盖；C 类市场为待开发地区，目前重点工作是对大医院的拓展。怡开未来几年将在继续 A 类市场的拓展外，充分挖掘 B、C 类市场的潜力增长，并逐步重视社区医院的开发工作；

复方消化酶：该品种为医院处方药和 OTC 双跨性的品种，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，今年医院渠道增长近 80%。由于产能受限，今年 OTC 业务没有实际展开。明年公司将通过市场试点，采用多种模式展开 OTC 销售。按照目前的销售增长预测，该品种有望在短期内实现过亿，并有望能够成为几亿规模的大品种；

门冬酰胺酶：公司有完整的原料药及制剂生产线，主要针对小儿白血病的前期治疗。但由于发病人群有限，公司目前更多规划是做国外市场。这是一个发酵类品种，毛利也相对较高。

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 年的时间实现多个亿元级规模的产品。

肝素钠注射液：在国内市场占有率名列前茅，目前已有接近亿元销售规模，未来还要继续提高市场占有率，扩大销售规模。

b 新品种研发战略。

公司强化以常州千红国际生物医药创新药物孵化基地为核心的三大创新平台建设，明确了各平台的职责和研发方向，互相协同促进发展。

第一层次创新平台，以众红研究院为主体。这是公司与日本、加拿大团队共同成立的研究院，为公司控股子公司，负责原创型生物药品的研发，主要研究抗肿瘤、抗体药物及糖结构药物，分短中长期系列。众红研究院的领头人马永博士，是从日本回国的教授，在国外从事药物研究十多年。目前众红研究院同时展开多个系列的研发平台建设。当前众红研究基因工程药物进程顺利，预计明年有望在今年瘦肉精检测试剂的基础上，推出人用体外诊断试剂。

第二层次创新平台，以公司新品开发部为主体的江苏省生物创制药物工程技术研究中心研发团队，负责创新药物的产业化成果转化和仿制药品的研发。目前在研产品主要有两个一类新药及一个六类新药，在申报项目有三个小分子肝素品种累计 8 个规格等产品。

第三层次创新平台，以生产工艺技术研究团队为主，负责对现有产品的生产工艺创新及产品质量升级，确保产品在市场的竞争力。公司目前的酶类药物质量标准被提升为国家标准，还受邀参与了美国肝素标准的修订工作。

c 人才发展战略。

公司上市以来，逐步进行体制与机制的改革，进行经营管理团队的梯队建设，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。目前已有 2 位 80 后进入了高管团队，分别负责国内外市场的 2 名销售总监进入了董事会。从目前运行情况来看，新上任的销售负责人对组织机构管理、市场潜力挖掘，经营利润控制等方面来看，运行得都十分良好。

（2）外延式增长：

a 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。

b 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，形成完善的健康大产业链。

第三部分，蒋总与投资者进行了交流：

1、问：怡开启动四期临床的进展如何？

答：这项工作是 2013 年开展的，目前正在国内几家有名望的肾内
脏专家医院做询证病例。

2、问：如果对于怡开的单独定价取消，对公司的影响大吗？

答：目前怡开在市场已经建立了一定的品牌知名度和质量信誉度。发改委的单独定价政策也正是基于公司长期以来对该产品的贡献力来评价的。

3、问：对公司明年的增长目标是什么？

答：关于公司明年的增长目标，目前内销与外销部门也在加紧进行明年销售大纲的编制过程中，我们预计将不低于今年的增速。

4、问：公司是否会考虑对营销总监等骨干人员进行股权激励？

答：公司会在合适的时机，结合公司的销售增长目标，考虑股权激励的模式。