

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	台湾国泰投信 黄馨慧
时间	2015年6月2日
地点	公司二楼会议室
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)	调研记录
日期	2015年6月2日

千红制药机构调研记录

时间： 2015 年 6 月 2 日

地点： 公司二楼会议室

参与调研对象： 台湾国泰投信 黄馨慧

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向来访客人介绍了公司的基本情况、产业架构及公司的发展战略。

1、生物医药产业发展

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；

胰激肽原酶：2015 年在国内制剂营销领域，公司进一步探索实施新的营销模式，按一般药品、新药及招商销售的特点，成立销售一、二、三部，加强市场推广与营销范围。同时利用怡开进入糖尿病用药指南和专家共识的机遇，加快市场渗透力度，实现产品销售有效增长。

同时加快薄弱地区，空白市场的招商工作，确保该产品进一步增长。

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，今年公司将通过市场试点，采用多种模式展开销售，还将探索利用移动互联网进行公司药品营销的模式，进一步提高公司产品的市场的覆盖面。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。

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；

b 公司研发战略：

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，主要从事创新药物、生物新材料、干细胞研发与短平快研发项目四个方面并举的研发。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。

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。

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，并有部分标准被采纳。

c 子公司发展:

众红研究院目前成立 3 年多来，已经在临床快速检测诊断及食品安全检测试剂研发项目方面取得了一批可以进行产业化的专有技术及产品。为使这些专有技术产品尽快产业化，整合产业化必须具备的技术、质量、资金、市场等资源，快速形成市场规模，获得经济效益，公司与江苏众红及千红高管团队共同出资设立控股子公司“江苏晶红生物医药科技股份有限公司”（以下简称：晶红生科）。

公司对外投资设立控股子公司晶红生科，表明公司除发展壮大生物医药本业外，将利用众红生物拥有的技术平台，快速进入体外临床快速诊断（包括临床快速诊断试剂、分子诊断、基因检测试剂等）、第三方医学诊断、细胞治疗等医疗健康核心技术领域，符合公司做大做强的发展战略，以提高公司的核心竞争力，促进公司的长远发展。

2、医疗健康产业发展战略。

公司将积极参与当前常州市公立医疗机构改革试点工作，搭建好这个医疗平台，并逐步介入移动医疗领域，利用优秀的互联网平台，整合各类资源，逐步建成多层次、分级的医疗网络，服务于广大患者。

同时以医院为平台，建立高档养老产业，将高档养老服务推向社会，服务于有需要的家庭和老年人。未来有望利用资本市场的力量，通过收购兼并的形式，首先在沪宁沿线上延伸，未来视情况不断扩大产业范围，形成规模效应，在服务广大人民，取得较好社会效益的同时，也能取得良好经济效益。

第二部分，交流环节。

1、问：公司酶制剂产品与多糖类产品对公司的贡献情况如何？

答：公司多年来致力于发展酶类和多糖类药物这个生化制药细分领域，取得了一定的成绩，现有产品也是公司主要的利润来源。公司将继续深化现有主业的发展，在这个领域精耕细作，优化产品结果，提高产品技术和标准，为广大患者服务，同时为股东创造最大利益。

2、问：公司研发费用投入的情况？

答：公司是高新技术企业，每年研发投入保持了较高水平，2014年公司研发支出达到 5331.89 万元，占合并销售收入的 6.55%。

3、问：营销团队是自建队伍吗？

答：目前为止，全是自建队伍。公司也正在规划建立销售一、二、三部，按一般药品、新药及招商销售等多种形式，打出市场营销组合拳，不断提高产品的市场覆盖面。

4、问：请问一下大股东的背景？

答：公司实际控制人、大股东为公司董事长，是带领公司一路发展的领路人。公司从一家很小的食品酿造公司，经历了国企、合资、改制、民营化系列的过程，经历 40 余年的风雨历程，发展为目前的规模化的上市公司，与董事长不断追求创新发展，是息息相关的。在已经取得成绩的同时，董事长更注重企业未来的发展，并带领公司原有创业的高管团队实现二次创业，并已经落实到了具体的行动中。有这样一位事业心极强的领头人，我们相信公司未来的发展一定值得期待的。