

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 checked="" 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	东兴证券 胡偌碧；东兴证券 唐子媚；东兴证券 孙一兰；金库资本 黄琳佳；西部证券 帅志红；尚近投资 万朋杰；上海证券 黄纪青；上海证券 周旭馥；敦和资管 陈颖；山东明泰资产 王金龙；山东明泰资产 刘佩虎；中乾投资 吴俊康；银河证券 霍辰依
时间	2016年11月16日
地点	常州生命健康产业园云河路厂区三楼会议室
上市公司接待人员姓名	蒋文群、姚毅
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	2016年11月16日

千红制药机构调研记录

时间：2016年11月16日

地点：常州生命健康产业园云河路厂区三楼会议室

参与调研对象：东兴证券 胡偌碧；东兴证券 唐子媚；东兴证券 孙一兰；金库资本 黄琳佳；西部证券 帅志红；尚近投资 万朋杰；上海证券 黄纪青；上海证券 周旭旭；敦和资管 陈颖；山东明泰资产 王金龙；山东明泰资产 刘佩虎；中乾投资 吴俊康；银河证券 霍辰依
公司参与人员：蒋文群、姚毅

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：11月16日下午，投资者在董事会办公室主任姚毅先生的带领下，参观了公司制剂工厂，对肝素制剂的生产工艺流程等进行了简单的了解。随后，大家在会议室听取了关于公司的整体介绍、战略规划、优势基础等内容，并就双方关心的问题进行了探讨和交流。

第二部分：交流内容纪要：

1、问：这一轮肝素粗品涨价的情况？

答：沟通之前我与原料药事业部生产销售的管理人员做了对接。整体来说肝素粗品这一轮涨价原因是近阶段猪连续出栏率下降。肝素粗品来自于成本增加，小肠价格提升，同时面临人工工资上涨，环保压力等，导致被迫下游销售价格逐步适当的提升回暖趋势，同时与

人民币贬值也有一定关系。

2、问：对未来趋势的判断？

答：这一波涨价主要来自于上游端成本压力的涨价，从供求关系来说，随着国家对生猪养殖的政策调整，小肠价格，出栏率不会一直往下降。现在出栏率和肉价已经得到了一定的遏制。所以目前行情不是来自于下游需求端的爆发性的增长，所以对未来价格长期持续的上涨难以预判，但总体逃不出供求关系规律。

3、问：涨价对于千红的影响？

答：千红肝素原料药在整个业绩过程中占到35%左右，对业绩有一定的提升。

4、问：目前上游粗品报价和对下游原料药的报价？

答：肝素粗品，规格不同，价格也不一样，随着粗品的价格上升，原料药报价也有一定的提升。涨价过程中间，获得的利润比较均衡。

5、问：我们的库存情况？

答：根据订单和规模，根据现金流等等有一定备货。要保持一定的库存量，但同时如果库存非常大同样有风险。

6、问：我们的肝素原料药下游主要是国内还是国外？

答：大部分市场在欧洲，出口50%以上。

7、问：卖欧洲汇率是否吃亏？

答：我们采用美元进行结算，汇率前几年对我们有一定影响，现在对我们有好处。

8、问：自用原料药占比多少？

答：用于肝素钠注射液的自用原料药占10%左右，随着依诺肝素+达肝素上市销售并逐渐上量，比例会逐渐增大。我们除了原料药出口，我们肝素钠注射液在亚非拉等非法规市场，已经形成规模化销售，且每年都在增长。

9、问：低分子肝素原料药有出口么？

答：有出口。

10、问：普通肝素注射液销量有压力么？

答：国内肝素制剂，2016截止10月份销量增加了约20%，收入增加了约10%，价格有所下跌，但没有自杀式下降。

11、问：招标价格同比会下降么？

答：肝素钠目前各地价格差距比较大，有些市场我们必须保留的。同时随着制剂成本提升，如果再让价，制剂毛利可能会越来越少。公

司根据各个市场及竞争者情况来做具体分析，出具招标应对方案。

怡开在国内市场有75%以上占有率，在招标过程中整体有比较优势。我们之前是单独定价品种。单独定价虽然取消，但我们是首仿药，国内标准制定者，质量层次还是有优势的。

12、问：为什么这么多依诺肝素都卖不过赛诺菲？

答：依诺肝素在美国、欧洲用了这么长时间，已形成独特品牌。现在国家为了发展国产医药工业，对国产药品也有一定政策扶持。随着时间推移，同等质量水平的国产依诺肝素会逐步得到临床专家与患者的认可，替代国外原研产品是一个趋势。

13、问：依诺肝素招标进度怎么样？未来推广节奏如何？

答：依诺肝素招标，各个省份进度不一样。我们今年主要做市场准入工作，明年上半年市场准备，招标只是基本准入，下来还要进医院，要让医生认同。现在到明年还是准备工作，我们预计明年下半年逐步放量，我们的目标是明年全国超过100家三级医院进我们的药。

14、问：依诺肝素进口替代趋势？会不会影响自己普通肝素制剂销售？

答：是一个逐步取代的过程，从我们的销售策略来说，对于原有普通肝素钠注射液影响较小，主要是开拓依诺肝素钠新的市场。而且我们销售有相对优势，在这个领域专家和行情相对比较了解。

15、问：明年依诺肝素能贡献多少利润？

答：预计明年依诺肝素利润贡献不会很大，后年有望有较大的贡献。

16、问：制剂出口节奏？

答：普通肝素原料药已经通过FDA与欧盟GMP认证，达肝素原料药通过日本认证。目前我们在集中精力做欧美GMP的准备工作。

17、问：我们普通肝素制剂销售策略？与竞品的差别？

答：我们的销售策略从质量体系和价格体系整体考虑。我们和竞品有一定同质化竞争，目前我们规模大一点。肝素钠是天然大分子药物，所以肝素钠注射液在技术层面还是有难度，我们认为我们有一定的优势。

18、问：怡开有没有辅助用药的问题？

答：目前没有。在说明书上是处方药，是目前国内唯一说明书明确糖尿病并发症治疗的药物。微循环改善剂，不是辅助用药，且与我们的竞品相比，目前规模还比较小，而且确实是治疗药物。所以我们必须抓住市场机遇。

19、问：怡开品规转换的问题？

答：根据部分市场实际情况，我们调整招标策略，用240单位投

标。所以部分市场出现了品规转换的问题，在品规转换的过程中销售受到一定影响，目前这些市场已基本恢复正常销售水平。

20、问：一致性评价受影响么？

答：一致性评价：第一批国家强制要求一致性评价的289个品种里面没有怡开，但是我们已经主动申报了怡开作为胰激肽原酶的参比制剂。

21、问：怡开北京和天津占多少？

答：现在整体怡开品种培育的布局比较均衡，相比以前风险大大缩小。过去北京和天津占比就超过50%，现在已经大幅下降。

22、问：胰激肽原酶注射剂和口服剂整体市场？ 降价风险如何？

答：怡开的国内市场主要就是我们开拓的市场，目前不到十亿规模，我们占75%以上。针剂国内有4张批文，只有我们有上市产品，所以怡开针剂实际上是独家品种。目前大规模招标过程中有降价的风险和趋势。但相比于化药，我们的压力没有那么大。

23、问：公司明年主营发展的亮点在哪？

答：我们认为主要品种方面，肝素钠和胰激肽原酶将继续保持增长；新产品方面，如公司的复方消化酶和门冬酰胺酶，依诺肝素等小分子肝素都是公司比较看好的品种。

胰激肽原酶（商品名：怡开）目前占有率为75%左右。根据中国流行病学数据，中国糖尿病患者有50%患有各类糖尿病并发症，因此我们认为怡开市场空间还很大。关键在于市场的开拓与推广。

复方消化酶（商品名：千红怡美）较目前市场上的助消化类药物，是一个作用靶点和机理较为明确，医生和病人的接受度很高的生物药，将打造成规模上亿的品种，目前每年增速在50%以上。

依诺肝素（商品名：千红怡诺），我们认为公司还是存在一定的优势：公司拥有一定规模的自建销售团队；公司完整的肝素产业链对此品种的质量安全、生产工艺等都有良好的保障；与原研药相比，价格上也存在优势。因此我们认为依诺肝素将有望成为公司新的重要经济增长点。