



股票代码：002728

股票简称：特一药业

债券代码：128025

债券简称：特一转债

特一药业集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-006

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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 checked="" type="checkbox"/>其他 <u>特一药业网上交流会</u> </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p> 东兴证券 医药行业首席分析师 胡博新 深圳市正德泰投资有限公司 副总、基金经理 钟华 东方证券股份有限公司 机构业务总监 宋海亮 上海禧弘资产管理有限公司 医药投资总监 杨莹 深圳瑞福资产管理有限公司 研究员 吴田雨 东兴证券 林志臻 华夏基金 投资经理 周欣 华泰证券资产管理 研究员 李勇剑 方正富邦 首席策略分析 曹卫东 华福证券 总监 孔令强 中银资管 研究员 经煜甚 国信弘盛 研究总监 杨嘉 天弘基金 研究员 许可 观富（北京）资产管理有限公司 投资经理 唐天 国联安 研究部 呼荣权 广州金控资产管理有限公司 研究员 阮帅 友邦资产 投资经理 周广山 摩根华鑫 基金投资部总监/基金经理 孙海波 东海基金 研究与开发部 赵子淇 </p>



	<p>招商证券 高级经理 邱捷铭</p> <p>中科沃土基金 孟禄程</p> <p>融通基金 刘曦阳</p> <p>朱雀投资 研究员 傅鹏</p> <p>东海证券 投资部负责人 杨莹</p> <p>天弘基金管理有限公司 医药行业研究员 王斌</p> <p>常春藤资本 经理 蒋诗圆</p> <p>金鹰基金 孙倩倩</p> <p>惠州市南方睿泰基金管理有限公司 增值客服经理 赖旭明</p> <p>人寿养老 张树声</p> <p>大成基金管理有限公司 研究员 张皓月</p> <p>辰翔投资 分析师 郭凯文</p> <p>宝盈基金管理有限公司 固定收益部总监、基金经理 陈若劲</p> <p>上海少薮派投资管理有限公司 量化及风控总监 王玮中</p>
时间	2021 年 12 月 17 日
地点	公司二楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务总监：陈习良 总经理助理：许荣煌 财务总监助理：毛小芬 证券事务代表：徐少华
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、重点介绍止咳宝的长期市场空间，相对于目前市场其他止咳平喘药物的优势。</p> <p>回复：长期来看，止咳宝片有较大的市场空间。在当前工业化、城镇化的持续发展下，由于生态环境、气候等发生了较大变化，导致呼吸系统疾病，特别是流行性感、咳嗽等方面的人群持续增加；我国人口老龄化的加快，导致在呼吸系统疾病，特别是止咳平喘方面的用药需求进一步增加（据第七次全国人口普查的数据显示，我国人口老龄化程度进一步提高，截止 2020 年，我国 60 岁及以上人口占全国人口的比重为 18.7%，比第六次全国人口普查结果上升了 5.44 个百分点，达到 2.64 亿）。根据米内网医院终端和零售终端数据显示，</p>



呼吸系统疾病是中成药的优势领域，且止咳类用药居第二位。

公司的特一止咳宝片还存在待开拓的空白市场。特一止咳宝片产品目前是以地级市及省会城市为区域代理方式。2019年，公司对止咳宝片产品的市场覆盖率进行了全面调查，从调查结果来看，市场覆盖率比较好的地区主要在广东、浙江、江苏、山东、黑龙江、吉林等省及北京市区，其他区域的部分地区还存在着空白的市场；而且市场覆盖率比较好的浙江、江苏、山东及东北等地区也存在部分市场覆盖率较低的区域，这些空白区域的开拓将进一步增加止咳宝片产品的长期市场空间。

与其他竞品比较来看，特一止咳宝片的优势主要体现在：**疗效显著，见效快。**特一止咳宝片经广东省中医院和广州中医学院附属医院临床疗效总结有三大特点：一是对各类型的慢性咳嗽有显著效果，对止咳、化痰、平喘疗效十分明显，临控+显效率为73%，总有效率为93%；二是毒副作用很低，疗程短、见效快、服药方便；三是对虚寒型和痰湿型哮喘治疗效果最好，总有效率分别是100%及95%。止咳宝片产品具有近百年的悠久历史，产品秘方入选岭南中药文化保护遗产，特一止咳宝片曾为国家二级中药保护品种，止咳宝片在临床上用于治疗慢性支气管炎，尤其是寒性咳嗽、痰湿咳嗽，疗效确切。因此，特一止咳宝片不仅在止咳方面疗效显著，还用于治疗慢性支气管炎，特别是在当前人口老龄化程度进一步提高的情况下，适用的人群进一步得到增加。

止咳宝片有专门的生产车间，当前的产能是10亿片（约4000万盒），后期可以根据市场需要，在现有的场所增加生产设备，产能可以达到24亿片（约1亿盒）。

目前，公司对特一止咳宝片的宣传和消费者教育方面，以止咳平喘为重点，提高消费者认知。后期，公司将进一步加强营销队伍的建设，力争在现有的优势基础上，提高市场营销能力。巩固存量市场并把存量市场做深做细，同时，开拓增量市场，进一步提高特一止咳宝



片的市场覆盖率和消费者人群。

二、介绍止咳宝提价计划以及市场对提价后的反馈

回复：基于公司“特一”止咳宝片产品独特的疗效及市场对终端价格的普遍接受，公司根据中药材价格、通货膨胀及市场需求情况等的变化，合理制定“特一”止咳宝片销售策略，适度调整产品销售价格。

2021年前三季度，公司止咳宝片产品的平均销售单价为0.46元/片，与2020年同期相比（0.42元/片），提升幅度为9.52%。尽管进行了一定幅度的提价，销售数量及销售收入同期对比分别增长了14.11%和24.65%。市场反馈较好，也符合公司销售预期。

三、止咳宝之后，哪些品种可以作为二线产品梯队进行重点的培育，预计未来的市场空间

回复：在国家产业政策大力支持中医药行业发展的背景下，公司将紧跟国家改革与发展的大趋势，重点发展中成药品种。公司已将“特一”皮肤病血毒丸、“特一”降糖舒丸作为继“特一”止咳宝片后的重大品种进行培育，目前公司已启动皮肤病血毒丸的临床试验，公司将通过核心品种的临床研究和真实世界研究，推动公司特色中药品种成长为中药大品种，提升公司的经营业绩。皮肤病血毒丸产品适用人群广，对于雀斑粉刺、风疹、湿疹等，起到外病内治的功效；降糖舒丸适用于糖尿病及糖尿病引起的全身综合症，这两个品种均有较大的市场容量，销售前景较好。公司希望通过3到5年的努力，把“特一”皮肤病血毒丸、“特一”降糖舒丸打造为年营销收入到达3亿左右的中药核心品种（该业绩预测并不构成公司对投资者的业绩承诺，请投资者注意投资风险）。

四、特色原料药的发展思路，如何进行增加和丰富品种

回复：公司的原料药生产销售主要是全资子公司台山市新宁制药有限公司负责。新宁制药是一家集医药原料、医药中间体、化学试剂、



化工原料和无机化工产品开发、研究、生产和销售为一体的现代化综合企业；是中国化学试剂协会理事成员单位。主打产品原料药铝碳酸镁、苯妥英钠、冰醋酸、氯化钙在全国市场占有率居前列，铝碳酸镁生产工艺技术达到国际先进水平，注射用氯化钠、碱式硝酸铋曾被授予“国家医药管理局优质产品”，氧化铋、苦味酸等产品质量处于国内领先水平。

新宁制药原料药的特色是技术先进，属于小品种的原料药，部分产品拥有独家原料药生产批件。如冰醋酸（治疗各种皮肤浅部真菌感染，灌洗创面及鸡眼、疣的治疗。可用作腐蚀剂。）、次没食子酸铋（用于痔疮。和硼酸及滑石粉配伍可用于皮肤皱褶处因湿热刺激和互相摩擦所形成的摩擦红斑。）和硫酸钙（食品添加剂及辅料，医疗上用作石膏绷带。）等产品。新宁制药目前的产能是年产原料药 2100 吨，近几年已满负荷生产，经过扩产后，产能将达到 4200 吨。公司将把特色产品的市场空间进一步提高，发挥特色产品的优势潜力，实现原料药营业收入增长一倍的销售目标。

五、一致性评价品种对公司业绩的影响

回复：公司自 2016 年以来，持续进行化学制剂药产品的一致性评价工作，公司进行的一致性评价项目均为公司现有的，市场销售情况良好的品种，截至目前，已有头孢氨苄胶囊、蒙脱石散、头孢拉定胶囊、磺胺嘧啶片、阿莫西林胶囊、盐酸克林霉素胶囊、甲硝唑片、吡嗪酰胺片、复方磺胺甲噁唑片、替硝唑片等 10 个产品通过了一致性评价，其他项目正在按计划推进中。已通过一致性评价的品种有利于公司后期参与集采的投标，增加产品的销售渠道，扩大产品的市场份额；同时通过一致性评价工作的实施，有利于提升公司药品制造水平，保障药品安全性和有效性，促进公司产品结构调整，提高产品的市场竞争能力。

六、医美领域，公司未来持续投入及相关政策监管问题

回复：全球医美市场进入稳定发展阶段。根据国际美容整形外科



	<p>学会的报告，2018 年全球医美市场规模约 1357 亿美元，预计 2018-2022 年 CAGR 为 7.05%，2022 年有望达到 1782 亿美元。根据艾瑞咨询预测，2019 年我国医美市场规模达 1769 亿元，预计 2023 年将增加至 3115 亿元，期间 CAGR 为 15.19%。</p> <p>中国医美市场发展潜力较大。根据弗若斯特沙利文数据，2019 年中国的医美渗透率仅 3.6%，远低于日本的 11%，美国的 16.5%，韩国的 20%的水平，行业发展即将迎来黄金时期。一线城市、95 后年轻群体是医美消费的主力军。人均可支配收入增加、医美消费者年龄结构扩张及医美接受度提升，消费能力较强的一线城市人群是医美主要的消费群体，且消费者的消费转化率较高。</p> <p>公司全资子公司特美健康未来将围绕私密医疗领域继续布局，参股或并购相关的医美机构，形成以私密医疗为核心的连锁品牌，并向上游发展，开发私密医疗相关医疗用品。随着国家有关部门对医美行业监管力度的不断加大，行业规范性将日益提高，医美行业加速进入规范整顿阶段，“小、散、乱”的医美从业机构生存空间会受到挤压，这在一定程度上加速了行业的洗牌。后期，特美健康还将进一步对医美相关产业进行市场考察，未来若有医美相关优质标的，公司不排除适时进行收购或参股等多种形式参与。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 12 月 17 日