



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：2021-008

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>特一药业网上交流会</u>
参与单位名称及人员姓名	国盛医药 张金洋 国盛医药 杨春雨 北京童康汇网络科技（小苹果儿科） 路博 中邮基金 王曼 中泰自营 张重九 中航基金 徐文 招商基金 任绍聪 长盛基金 周思聪 华宝基金 张金涛 长城基金管理有限公司 谭小兵 于翼资产 张亚辉 永赢基金 陆海燕 易米基金 刘梦杨 循远资产 贾婷 兴业基金 应晋帅 兴全基金 翟秀华 兴全基金 邓荃文 兴全 谢长雁 信达澳银基金管理有限公司 李朝伟



信达澳银基金 李点典
五地投资 彭心悦
万家基金 郎彬
万家基金 王宵音
泰信基金 刘名超
圣耀资本 段紫薇
深圳鑫然投资管理有限公司 张凯琪
睿扬基金 罗会礼
人保养老 王晓琦
前海联合 潘治翔
浦银安盛基金 胡攸乔
浦银安盛 徐博
平安资产 吕泽楠
平安养老 孙丹
鹏华基金管理有限公司 程卿云
农银汇理 鞠英利
金鹰基金 周雅雯
交银 王丽婧
坚果投资 盖伟伟
嘉实 李慧
汇添富 谢杰
华夏久盈 姜微
华夏基金 章心玥
华西证券自营 贺娱
华泰自营 孙可嘉
华泰资管 李勇剑
华商 马步云
红土创新基金 廖星昊
华富基金 廖庆阳
华宝 齐震



	和谐汇一资产 朱晨 国联安 赵子淇 国海富兰克林 刘牧 广州金控 阮帅 歌斐资产 陈东 富国基金 曾新杰 富安达基金 吴战峰 丰琰投资 王浩宇 东证资管 刘中群 乘是投资 赵志海 贝莱德 秦瑶函 安信基金 黄婉婷 Aps 李运
时间	2021 年 12 月 26 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、止咳宝片最新的销售规模，增速？（此前提到过 17 年到 19 年由 1.58 亿增长到 3.33 亿，21 年前三季度相对 20 年全年增长 24.65%），20 年下滑是受疫情影响么，21 年全年是否恢复到疫情前水平？</p> <p>回复：2021 年前三季度，公司止咳宝片销售数量为 32,256 万片，实现销售收入为 14,741.69 万元，与 2020 年全年相比，销售数量及销售收入的增长幅度分别为 14.11%和 24.65%。</p> <p>2020 年，由于受到新冠疫情影响，公司 OTC 产品的销售活动开展受到限制，加上零售药店购买发热、咳嗽药品人员信息登记报告制度等限制措施的实施，客户产品需求量下降，导致公司止咳宝片销售收入下降显著。</p>



2021 年随着国内新冠肺炎疫情得到有效控制及疫苗接种人员的普遍化，公司止咳宝片销售基本恢复至正常水平；因全球新冠疫情发展呈现复杂性，预计在未来一定时期内持续反复，公司预计止咳宝片销售恢复到疫情前水平还需要一段时间，具体视疫情的持续影响情况而定。公司管理层将更加努力工作，并在营销网络建设方面进一步进行完善，加大对全国百强药店的直销和业务推广力度，力争把因疫情的影响降低并取得较好的发展。

二、止咳宝片的收入和毛利占比？单品能否拆出净利润出来？

回复：公司收入构成中，止咳宝片的收入占比在 35%左右。止咳宝片是公司的核心品种，毛利率一直维持在 80%以上。公司以产品组合进行营销，未进行单独利润拆分。

三、止咳宝片的提价情况？（2020 年提价以及此前 5 年提价情况）

回复：止咳宝片目前是公司的重点品种，也是公司的核心品种。公司于 2015 年 6 月完成了对海力制药的收购工作，并于同年开始对原有的止咳宝片销售市场（海力制药在被公司收购之前，一直有生产止咳宝片产品）进行整合优化。收购海力制药之后，止咳宝片成为公司独家品种，公司根据中药材价格、通货膨胀及市场需求情况等的变化，公司于 2017 年、2018 年及 2019 年均适度提高了产品销售价格（不含税价格由 2016 年的 0.23 元/片提升至 2017 年的 0.24 元/片、2018 年的 0.44 元/片、2019 年的 0.47 元/片），特别是 2018 年度的销售价格调整幅度最大。在价格提高的情况下，该品种自 2016 年到 2019 年销售保持了持续增长，并于 2019 年销售收入达到 3.33 亿元，销售数量达到 7.11 亿片（约 2960 万盒），符合公司的销售预期。

四、止咳宝片的产能是否可以支持产品放量，新的产能预计什么时候可以释放？

回复：目前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），预计 5-8 年的时间，止咳宝片的年销售量将达到 24 亿片。该业绩预测并不构成公司对投资者的业绩承诺，请注意投资风险。

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。止咳宝片产品目前的核心竞争优势主要体现为：**疗效显著，见效快**。止咳宝片产品具有百年的悠久历史，拥有一定的消费人群，复购率比较高。后期，公司力争在现有的优势基础上，加强营销队伍的建设，提高营销能力，同时进一步把市场做深做细，巩固存量市场，拓展增量市场，扩大核心品种止咳宝片的销售份额，从而进一步释放止咳宝片的产能。

五、止咳宝片的市场空间，竞品情况？对未来产品远期规模判断？

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，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。

止咳宝片属于中成药止咳化痰类药品，主要竞争产品有蜜炼川贝枇杷膏、百令胶囊、肺力咳、苏黄止咳胶囊等，除京都念慈庵的蜜炼川贝枇杷膏市场占有率在 20%左右外，其他产品的市场占有率都较低，差别不是太大，有较大的竞争机会。公司止咳宝片的市场占有率近年来在中成药止咳化痰类产品中稳中有升，根据南方医药经济研究所米内网数据库的统计数据，公司的止咳宝片连续多年位列止咳类口服药前五大品牌。

公司的止咳宝片还存在待开拓的空白市场。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，止咳宝片的优势主要体现为：**疗效显著，见效快**。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，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，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。

六、皮肤病血毒丸、降糖舒丸目前销售推广情况？未来3-5年做到3亿以上的预期是基于什么判断？

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。公司已将皮肤病血毒丸、降糖舒丸作为继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，这两个品种目前全国均只有两家有药品批文，均有较大的市场容量，销售前景较好。皮肤病血毒丸已于去年年底上



市销售，目前市场销售反应情况较好；降糖舒丸已于今年 10 月正式上市销售。公司希望通过 3 到 5 年的努力，把皮肤病血毒丸、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，请注意投资风险。

七、公司其他中药产品情况介绍？收购了国医堂后品种如何重新打造和推广？

回复：除止咳宝片、皮肤病血毒丸和降糖舒丸外，公司目前主要的中药产品还有金匮肾气片、感冒灵颗粒等，另外，公司还将启动如六味地黄丸、通脉降脂丸、壮腰健肾丸、安胎丸等相关产品工艺技术开发和产品的推出。

公司自上市以来，加强了品牌建设及渠道建设，公司的核心产品止咳宝片已成为品牌 OTC 中成药产品，这也将带动公司其他中成药产品的销售，发挥“以点带面”的作用。因此，收购的国医堂品种可以借助公司既有的营销渠道进行推广。未来几年，公司仍将投入扩建营销网络，加强品牌建设，使公司的产品覆盖范围能够遍布全国，并深入到大部分的地级城市医院和部分县级医院。

八、公司的激励要求较高，能分解一下各块业务的规划增速么，增长核心动力是什么？

回复：公司管理层在充分分析了近年来的销售数据、当前疫情的持续影响情况等因素的情况下制定了合理的股权激励业绩目标，随着公司核心产品止咳宝片的销售恢复及公司新产品皮肤病血毒丸、降糖舒丸的良好市场销售反馈，公司董事会和管理层对股权激励所设定的各年度业绩目标充满信心。

公司主要围绕呼吸系统类、皮肤系统类和消化系统类三大品类来制定未来的经营策略。在我国医药行业发展态势良好，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，未来业绩增长的重点是在中医药产品方面。公司每年会推出两到三个中成药品种，近年，公司陆续推出了蒲地蓝消炎片、感冒灵颗



粒、皮肤病血毒丸、枫蓼肠胃康片、降糖舒丸等。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，这两个品种目前全国均只有两家有药品批文。皮肤病血毒丸已于去年年底上市销售，目前市场销售反应情况较好；降糖舒丸已于今年 10 月正式上市销售。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（含止咳宝片、皮肤病血毒丸、降糖舒丸等）成长为中药大品种，提升公司的经营业绩。同时，公司一直在持续开展质量和疗效一致性评价的研究开发工作，截至目前，公司的头孢氨苄胶囊、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、甲硝唑片、吡嗪酰胺片、复方磺胺甲噁唑片、替硝唑片等 10 个产品已通过一致性评价，公司将根据市场情况，积极参加招投标工作，增加产品的营销渠道。

此外，公司充分考虑对投资者的回报，建立了持续、稳定及积极的分红政策，近年来股息率均维持在 4% 以上，既为投资者提供分享公司经营业绩增长的成果，也彰显了公司对企业经营发展的信心。

九、公司化学药总体情况，未来增长趋势简单讲讲？

回复：公司化药制剂品种主要为抗生素、抗感染类、解热镇痛类，品种较多，单个产品收入规模较小，主要产品包括红霉素肠溶片、罗红霉素胶囊、依托红霉素片、阿咖酚散及土霉素片等。公司自 2016 年以来，一直在持续开展质量和疗效一致性评价的研究开发工作，截至目前，公司的头孢氨苄胶囊、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、甲硝唑片、吡嗪酰胺片、复方磺胺甲噁唑片、替硝唑片等 10 个产品已通过一致性评价，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。

十、公司化学药是否有参与集采的品种？影响如何？

回复：目前，公司尚未有化学药参与集采。后期，对于已通过一



致性评价的品种，公司将积极参与集采的投标，增加产品的销售渠道，扩大产品的市场份额。此外，公司的产品主要是 OTC 产品，且院内销售的品种占比较小，集采尚未对公司的业绩产生重大不利影响。

十一、此前可转债募集资金、本次定增募集资金建设项目进展？

回复：公司可转债的募投项目有两个，一是新宁制药药品 GMP 改扩建工程项目，二是药品仓储物流中心及信息系统建设项目。

“药品仓储物流中心及信息系统建设项目”原预计于 2021 年 6 月 30 日完成，因“药品仓储物流中心及信息系统建设项目”的部分建设项目实施地点变更到台山市水步镇振兴路 21 号，受该宗地整体规划与设计进度的影响，预计该项目的药品仓储物流中心于 2022 年 6 月 30 日完成，信息系统建设项目正在设计中，对公司的销售不会造成影响。

“新宁制药药品 GMP 改扩建工程项目”原预计于 2021 年 9 月 30 日完工，因项目在原有规化和设计基础上进行工艺改进，对厂房建设设计方案和设备选型等进行了优化和完善，导致施工工期后延，根据目前的项目进展及完工后的检测、验收等事项，预计 2022 年 6 月 30 日能完工投产。

本次定增项目相关的丸剂车间已经建设完毕并投入使用；科研大楼已经建设完毕，目前处于装修阶段；综合制剂车间主体工程已经基本完工。

十二、公司参与小苹果儿科增资，基于什么样的考虑？

回复：小苹果儿科主要从事儿科专科医疗服务领域，目前在北上广深和蓉共开设了 13 家门诊，2021 年收入预计突破 2 亿元。小苹果儿科自 2014 年成立以来，发展迅速，近几年增长率连续保持在 70% 以上。目前，小苹果儿科在收入、门诊数量和增长率方面均处于中国儿科连锁门诊领域龙头位置。

特美健康在充分分析了儿科专科医疗服务领域未来市场空间的基础上，拟参与小苹果儿科的本轮增资，在布局儿科专科医疗服务领



域的同时，也为未来特美健康布局并发展医疗服务板块积累经验。

十三、小苹果儿科与公司业务是否有一些协同？

回复：通过特美健康投资参股小苹果儿科，公司将涉足医疗服务领域及儿科市场，有利于公司进一步利用自身的资源，在儿童医疗服务市场和儿童用药市场协同布局发展。在国家鼓励中医中药的时代背景下，公司将进一步开发中成药品种，扩大适用人群，拓展公司产品在儿科领域的市场。

十四、投资小苹果对公司未来的影响如何判断？

回复：小苹果儿科目前打造的以生长发育（身高、肥胖、早熟）为主的大专科与近视防控、脊柱侧弯矫正、儿童心理健康相结合的小综合模式。中国青少年儿童面临的这些健康问题越来越多，市场规模达到 1000 亿以上。而且在国家刚刚制定的健康儿童行动提升计划（2021~2025 年）中肥胖、近视和心理健康问题得到了进一步关注。展望未来小苹果儿科所开展的这些领域不但会快速发展也会产生很大的社会价值。

公司投资小苹果既可以取得一定的股权投资增值收益，也为未来公司布局并发展医疗服务板块积累经验，同时通过业务的协同，有利于公司进一步利用自身的资源，在儿童医疗服务市场和儿童用药市场协同布局发展。

附件清单（如有）	无
日期	2021 年 12 月 26 日