



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：2022-002

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	浙商证券 固收首席 高远 浙商证券 研究员 周灏 浙商证券 研究员 沈聂萍 方正自营 研究员 李理 长信 研究员 程放 ficc 研究员 李博华 南方基金 基金经理助理 姚万宁 嘉实基金 基金经理 吴昊 嘉实基金 专户经理 罗伟卿 嘉实基金 研究员 马丁 太平资产 投资经理 付陶 国投瑞银 基金经理 王侃 大家资产 投资经理 于扬 博远基金 研究员 杨毅 中邮基金 研究员 邢儒风 大成基金 基金经理 岳苗 华夏基金 研究员 杨雅昭 西部利得基金 研究员 梁晓明 天弘基金 研究员 胡东



	招商基金 研究员 曹晋文 广发基金 基金经理 吴敌 富国基金 研究员 郭舒洁 富国 研究员 李淼 泰康资产 研究员 周研 泰康资产 研究员 张耀伟 泰康养老 投资经理 眭芳韞 民生银行北京分行 付费客户 何念祖
时间	2022 年 1 月 10 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、贵公司营收结构如何？各类药品销售收入占比多少？</p> <p>回复：公司是集医药研发、医药工业、医药商业为一体的综合型医药集团，主要产品包括中成药类、化学制剂药类及化学原料药。目前中成药类、化学制剂药类收入占比均在 45%左右，化学原料药及化工产品收入占比在 10%左右。中成药类毛利率相对较高，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，重点发展中成药类产品。</p> <p>二、各类药品毛利率如何？市场份额如何？</p> <p>回复：目前，公司中成药和化学原料药的综合毛利率均在 70%左右；化学制剂药和化工产品的综合毛利率均在 30%左右。</p> <p>公司中成药的核心品种为止咳宝片，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；公司化学原料药的主打产品铝碳酸镁、苯妥英钠、冰醋酸、氯化钙在全国市场占有率居前列；公司化学制剂药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</p>



等，其中红霉素肠溶片、罗红霉素胶囊及依托红霉素片在华南地区市场占有率居前列。

三、药品主要原材料有哪些？外采比例如何？价格走势如何？

回复：公司中成药的原材料主要包括罂粟壳、三七总皂苷、金银花及黄芩等；化学制剂药的原材料主要包括依托红霉素、红霉素、土霉素、西咪替丁、保泰松及磺胺嘧啶等。

公司生产所需的原材料全部为外部采购。原材料的价格多年来随着市场供需情况波动，总体呈缓慢上升的趋势。

公司物料管理部门在对所需原材料历年采购价格进行统计分析的基础上确定原材料采购价格区间，在价格相对合理的情况下，实行经济批量进货，锁定原材料库存成本。公司根据原材料市场供需情况、公司生产计划及合理库存量制定原材料采购计划，在保证物料及时供应的同时控制原材料跌价风险。

此外，公司可通过改进工艺、提高生产效率和签订长期供应的合作协议以及适当调整产品销售价格等应对原材料成本上涨的压力。近年来，公司的产品成本稳定，未发生因原材料价格波动而产生较大波动的情况。

四、核心产品止咳宝片目前市占率如何？营收贡献如何？

回复：根据南方医药经济研究所米内网数据库的统计数据，公司核心产品止咳宝片连续多年位列止咳类口服药前五大品牌。

公司收入构成中，止咳宝片的收入占比在 35%左右。

五、关注到贵公司卡托普利片通过一致性评价，预期营收贡献如何？

回复：公司卡托普利片目前营收占比不大，但本次通过一致性评价，有利于公司后期参与该产品集采的投标，增加产品的销售渠道，扩大产品的市场份额。



六、贵公司大健康平台特美健康目前规划如何？未来营收贡献如何？

回复：公司在目前主业保持稳健经营的情况下，为了抓住健康中国建设的重要机遇，由全资子公司特美健康作为大健康产业投资运营平台，围绕医药领域，以健康管理为出发点，从健康消费维度为公司寻找新的经营渠道，促进公司未来持续稳健的发展。当前，特美健康已在充分分析儿科专科医疗服务领域未来市场空间的基础上，以人民币 1,350 万元参与小苹果儿科 C 轮增资，取得小苹果儿科 2.2323% 的股权，在布局儿科专科医疗服务领域的同时，也为未来公司布局并发展医疗服务板块积累了经验。

七、贵公司在医美行业布局如何？是否有研发相关产品的计划？

回复：在充分分析了医美行业的市场前景后，特美健康已在积极推进医美行业市场考察，若有医美相关优质标的，公司不排除适时通过收购或参股等多种形式参与。

医美属于医药大健康领域的一部分，公司的中药制剂产品皮肤病血毒丸、金匮肾气片等对医疗美容有一定的作用。后期如果有开展医美领域相关产品的计划，公司将根据相关规则，及时履行信息披露义务。

八、基于人口老龄化，贵公司在养老产业有何投入？

回复：目前我国人口老龄化加快，治疗老龄人口面临的疾病是养老产业的主要环节之一。公司在养老产业方面，目前主要是依托公司属于制药行业的优势，针对老龄人口面临的疾病问题，推广和宣传相关的药品，为老龄人提供疗效较好、服用方便的产品。

老龄人口面临的疾病，主要包括呼吸系统疾病、心脑血管疾病、及癌症等方面。在呼吸系统疾病方面，公司的止咳宝片产品，具有百年历史，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，疗效显著。老龄人口大部分有老慢支的疾病，止咳宝片具有独特的止咳、平喘功效，且疗程短、见效快，服用方便，便于老龄人口的



使用；在心脑血管疾病方面，公司的血塞通分散片、益心舒颗粒、银杏叶分散片和卡托普利片等，在临床上用于治疗心脑血管疾病均有较好的疗效。

公司的全资子公司特美健康已参与到大健康医药领域，其发展方向包括结合止咳宝片的经验和品牌等优势，推动开发健康消费品，拓展中医中药大健康消费领域的新渠道；直接或间接通过产业基金、并购基金等方式收购大健康产业相关标的。

九、预期心脑血管类药品未来市场空间如何？补益类如何？

回复：心脑血管类药品未来市场空间较大。人口老龄化和生活条件的优越性，促进了心脑血管发病患者的直线上升，特别是心脑血管发病患者有逐渐年轻化的趋势，庞大的消费群体和心血管病患者年轻化以及人们对健康问题的日益关注推动了心脑血管药物市场的不断增长。公司心脑血管类产品的药物丰富，主要有血塞通分散片、益心舒颗粒、银杏叶分散片和卡托普利片等，目前市场销售情况良好，随着公司营销力度的加大，心脑血管类药物营收有望进一步提高。

公司补益类产品主要为金匱肾气片。金匱肾气片目前全国仅有两个批文，同时该产品已纳入国家医保。公司金匱肾气片的销售终端是医院，主要通过医院招投标销售，目前年销售额 3500 万元左右。

十、贵公司 NMN 项目进展如何？

回复：公司全资子公司新宁制药及台山化工已对 NMN（ β -烟酰胺单核苷酸）进行立项和开展工艺研究，后续如有相关进展，我们将及时履行信息披露义务。另外，因该项目还处于研究初期，存在较大的不确定性，请投资者注意投资风险。

十一、2021 年 12 月 30 日，国家医疗保障局、国家中医药管理局出台了《关于医保支持中医药传承创新发展的指导意见》，该政策对公司的影响，是否利于公司中成药的提价？

回复：国家对中医药的支持和管理会从满足临床实际需求、中医



药疗效和安全性、价格与经济性等多个方面展开。该项医保支持政策的出台，是近年来国家指导中医药高质量发展政策的延续，展示了医保基金支持中医药和西医药相互补充、协调发展、促进中医药传承创新发展的具体方向。该政策提出了医保对中医药的具体支持措施，包括将符合条件的中医药机构纳入医保定点、加强中医药服务价格管理、将适宜的中药和中医医疗服务项目纳入医保支付范围、完善适合中医药特点的支付政策等内容。对公司而言，由于医保对优质中成药、民族药的鼓励使用和支付支持，对公司未来发展具有一定积极影响。目前，公司生产的产品主要销售渠道为药店及个体诊所，后期，公司将把相关的市场做深做细，充分利用国家的支持政策，进一步开拓公司产品的医院销售市场。同时，公司将根据中药材价格、通货膨胀及市场需求情况等的变化适度调整中成药的销售价格。

十二、公司股权激励目标，各板块的贡献情况

回复：公司本次股权激励计划在 2021 年-2023 年会计年度中，分年度对公司的业绩指标进行考核，以达到业绩考核目标作为激励对象当年度的行权条件之一。具体如下：

行权期	业绩考核目标
第一个行权期	以2020年净利润为基数，2021年净利润增长率不低于170%
第二个行权期	以2020年净利润为基数，2022年净利润增长率不低于300%
第三个行权期	以2020年净利润为基数，2023年净利润增长率不低于450%

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。为实现上述业绩目标，公司制定的相应发展规划如下：

一是继续提高和恢复核心产品的销售规模，进一步提高市场份额。公司将在巩固核心产品存量市场并在把存量市场做深做细的同时



开拓增量市场，进一步提高止咳宝片的市场覆盖率和消费者人群。

二是加大潜力中成药产品的市场培育和开发力度，增加销售收入。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，重点培育和发展中医药产品。公司预计每年推出两到三个中成药品种，如近年推出的皮肤病血毒丸、降糖舒丸及枫蓼肠胃康片等产品。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仅两家有药品批文。皮肤病血毒丸已于 2020 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 2021 年 10 月正式上市销售。

三是以一致性评价为契机，积极参加后期集采的招投标工作，增加营销渠道，带来销售的增长。自 2016 年以来，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、替硝唑片和卡托普利片等 11 个产品已通过一致性评价，针对上述品种，公司将根据市场情况，积极参加后期的招投标工作，以增加产品的营销渠道，进而促进销售的增长。

四是充分利用新宁制药原料扩产带来的产能增加，扩大原料药的市场份额，带来销售的增长。公司的全资子公司新宁制药后期的扩产完工，产能会提高一倍，将进一步扩大公司原料药产品的市场份额，增强公司的盈利能力。

十三、介绍止咳宝的长期市场空间

回复：长期来看，止咳宝片有较大的市场空间。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。

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。

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，公司对止咳宝片的宣传和消费



	<p>者教育方面，以止咳平喘为重点，提高消费者认知。后期，公司将继续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，进一步提高止咳宝片的市场覆盖率和消费者人群。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 1 月 10 日