



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：2022-004

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	华创证券研究所 黄致君 华创证券研究所 李娜 华创证券研究所 李婵娟 华创医药 杨肇桐 进门财经 刘婷 长盛基金管理有限公司 周思聪 名禹资产 王友红 湖州国赞投资管理合伙企业（有限合伙） 郭玉磊 鹤禧投资 宋正园 名禹资产 王益聪 浙江浙商证券资产管理有限公司 刘淼 嘉实基金管理有限责任公司 李慧 长城基金管理有限公司 唐项涛 泰康资产管理有限责任公司 王晓锋 江苏瑞华投资控股集团有限公司 张小兵 好奇资产 周小钢 红土创新管理有限公司 廖星昊 翊安（上海）投资有限公司 赵汉辉 泰信基金 吴秉韬



	<p>兴证全球基金管理有限公司 陈玲</p> <p>天安保险股份有限公司（资管） 任洁</p> <p>光大永明资产管理股份有限公司 王凝</p> <p>兴全基金管理有限公司 翟女士</p> <p>太平基金管理有限公司 田发祥</p> <p>凯丰投资管理有限公司 刘建</p> <p>广东宝新资产管理有限公司 闫鸣</p> <p>渤海汇金资产管理公司 纪钢</p> <p>上海天玑投资 曹国军</p> <p>兴证全球基金管理有限公司 闫兆虎</p> <p>上海乾璟投资管理有限公司 朱小虎</p> <p>诚实资产管理有限公司 董涛</p> <p>惠州市南方睿泰基金管理有限公司 赖旭明</p> <p>富国基金管理有限公司 于江勇</p> <p>东吴基金管理有限公司 徐嶸</p>
时间	2022年1月13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、请介绍公司 2021 年的经营业绩情况</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。</p> <p>中成药类及化学原料药类毛利率相对较高，是公司高附加值产品，毛利率分别在 80%以上和 70%以上；公司化学制剂药的核心优势是：低价优质，在华南地区市场占有率较高，目前已有 11 个产品通过一致性评价，是公司后期参与集采和医院招投标工作的重点产品，有望</p>



增加公司产品营销渠道。

接下来,我将重点介绍公司 2021 年整体经营业绩情况和核心产品止咳宝片的销售恢复情况。

(一) 公司整体经营业绩情况

2019 年公司销售收入为 9.21 亿元,实现的归属于上市公司股东的净利润为 1.72 亿元;2020 年受新冠疫情影响,公司核心产品止咳宝片收入下降幅度较大,导致业绩显著下降(2020 年销售收入为 6.33 亿元,实现的归属于上市公司股东的净利润为 4,381.65 万元);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,公司业务基本恢复至正常水平,销售收入特别是核心产品“特一”牌止咳宝片的销售恢复较好;同时,公司不断加强品牌建设、优化产品结构,加大内部管理,坚持降本增效,已取得了较好效果,经过财务部门的初步统计,预计 2021 年,将实现归属于上市公司股东的净利润为 1.2 亿元~1.5 亿元,比上年同期增长 173.87%~242.34%。该预计是公司财务部门初步测算的结果,具体财务数据将在 2021 年年度报告中详细披露。

(二) 核心产品止咳宝片的销售恢复情况

公司止咳宝片具有百年历史,在清代末期就享有盛誉,产品秘方入选岭南中药文化保护遗产。止咳宝片具有独特的止咳、平喘功效,且疗程短、见效快,具有稳定的客户群,客户复购率高。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。

止咳宝片的销售收入占公司整体销售收入的三分之一,占公司中成药收入的 80%左右。随着公司 2015 年完成对海力制药的收购工作及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)的整合优化,止咳宝片的销售持续增长。2019 年公司止咳宝片销售收入达到 3.3 亿元,2020 年因新冠疫情影响,止咳宝片的销售额降至 1.1 亿元;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，预计公司止咳宝片销售将恢复至 2019 年的 70%左右。

二、请介绍公司未来的发展规划

回复：公司未来的发展规划如下：

（一）拓展现有核心品种的市场份额

在我国人口老龄化加快的时代背景下，公司将依托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，针对咳嗽（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。

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。

未来，公司将抓住人口老龄化的机遇，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，同时进一步把止咳宝片市场做深做细，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。

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）。

（二）加大潜力中成药产品的市场培育和开发力度



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。2018 年公司以资产收购的方式 获得广东国医堂药品批文 96 个，涵盖丸剂、滴眼剂、呼吸系统、消化系统等中成药用药领域，进一步丰富了公司中成药产品结构。国医堂的优势品种主要有蒲地蓝消炎片、枫蓼肠胃康片、西青果颗粒、如意定喘片、如意定喘丸、感冒灵颗粒、败酱片、皮肤病血毒丸、消痤丸、降糖舒丸等。由于对国医堂的收购是采用资产收购的方式进行的，主要收购资产为商标等无形资产，未涉及到厂房等的收购，同时由于（1）新的药品品种涉及到新的剂型：丸剂、滴眼剂等；（2）公司目前生产设备尤其是制剂车间的产能利用率已经较高。因此，公司正在推进现代中药产品线扩建及技术改造建设项目以满足新收购药品品种的生产需要。

随着公司生产排场的综合安排及现代中药产品线扩建及技术改造建设项目的陆续完工，公司已逐步推出国医堂项下的蒲地蓝消炎片、枫蓼肠胃康片、感冒灵颗粒、皮肤病血毒丸和降糖舒丸等产品，目前市场反馈情况良好。在国家产业政策大力支持中医药行业发展的背景下，鉴于皮肤病血毒丸和降糖舒丸的市场潜力较大，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。

（三）积极参加集采和医院的招投标工作，增加公司产品营销渠道

在仿制药一致性评价政策实施背景下，公司选择了市场销售情况良好，具有一定市场潜力的 29 个产品与相关研发机构进行合作，开展药品质量和疗效一致性评价工作。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、卡托普



利片等 11 个产品已通过一致性评价，其他项目正在按计划推进中。公司将以此为契机，积极参加后期的集采和医院的招投标工作，增加公司产品营销渠道。

（四）加大原料药的市场推广力度，提高现有原料药产品的市场份额

公司化学原料药生产销售由全资子公司台山市新宁制药有限公司负责，其特色是技术先进，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）在保持主业稳健经营的情况下，深化公司的产业链布局

此外，在当前健康消费已成为社会发展和重大需求的前提下，公司将结合自身发展，不断深化产业链布局，科学规划未来发展方向，提升公司综合竞争力和整体抵御市场波动的能力，实现持续稳定发展。

三、公司的未来战略的重点是在哪个方面？中成药还是化学制剂药？

回复：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，在做大核心产品的同时加大潜力中成药产品的市场培育和开发力度。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。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，公司在目前主业保持稳健经营的情况下，将围绕大健康产业，以健康管理为出发点，从医药大健康消费维度寻找新的经营渠道，为公司的持续发展提高抗风险能力。

四、皮肤病血毒丸和降糖舒丸目前在市场上的渠道？对这两个产品 3-5 年的期待

回复：公司的中成药潜力品种皮肤病血毒丸和降糖舒丸目前采用的是 OTC 模式销售。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。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。

五、费用控制的措施，2022 年是否销售费用会增加？

回复：公司 2020 年开始采取了较好的费用管控措施，在财务费用，销售费用方面取得了较好的成效。财务费用方面，主要是合理利用各种不同的融资模式，降低公司的资金使用成本。销售费用方面，一方面是制定严格的差旅、业务招待费等有关销售费用管控措施；另一方面是实施精准的广告投放及市场推广，在降低公司营销推广费用的同时提高营销推广的效率。



六、公司目前的在研药品有哪些？

回复：公司一贯重视自身的研发，视其为推动自身发展的源动力。公司目前的在研药品主要是一致性评价相关的品种，在仿制药一致性评价政策实施背景下，公司选择了市场销售情况良好，具有一定市场潜力的 29 个产品与相关研发机构进行合作，开展药品质量和疗效一致性评价工作。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、卡托普利片等 11 个产品已通过一致性评价，其他项目正在按计划推进中。

公司在开展一致性评价工作的同时，加大对中成药研究及二次开发，以及在缓、控释制剂方面的研究开发，专注研究开发方面的技术差异化路线，研究有竞争力的产品。

七、特美健康的战略规划？

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。

附件清单（如有）

无

日期

2022 年 1 月 13 日