



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：2022-008

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	华安证券 医药首席分析师 谭国超 华安证券 医药行业分析师 李昌幸 中科沃土 孟禄程
时间	2022年3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 style="text-align: center;">一、2018年收入和利润的增速有一个明显提升的原因</p> <p>回复：2018年公司以促进内生式增长为目标，优化了营销机构并设立集团营销中心，激发了营销活力和管理效率，实现了营业收入 88,497.56 万元，同比增长 28.83%；净利润 15,554.65 万元，同比增长 46.27%的经营业绩。公司净利润增长幅度高于销售收入增长幅度，主要是因为公司核心产品特一牌止咳宝片的销售收入增长幅度比较大，由于特一牌止咳宝片产品的毛利率比较高，收入的增长带来了更高的毛利占比，导致了净利润增长幅度更大。</p> <p style="text-align: center;">特一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</p>



炎，尤其是寒性咳嗽、痰湿咳嗽疗效显著。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。公司于 2015 年 6 月完成了对海力制药的收购工作后，对原有的止咳宝片销售市场进行整合优化，提高了经销商的积极性，止咳宝片产品在原有市场的基础上进一步得到了巩固和扩大，消费人群增加，带来了销售数量的增长。2018 年度，公司根据中药材价格、通货膨胀及市场需求情况等的变化，适度提高了产品销售价格，由 2017 年的 0.24 元/片提高到 2018 年的 0.44 元/片。由于销售价格提高的幅度较大，在收入增长的同时，带来了更高的毛利。基于这些因素，2018 年度在销售收入增长较大的情况下，公司的净利润增长幅度更大。

二、止咳宝片的销售及公司的净利润 2021 年未能恢复到 2019 年水平的原

回复：2021 年公司止咳宝片的销售已基本恢复至 2019 年的 70%，净利润恢复至 2019 年的 74%（剔除商誉减值影响，净利润已恢复至 2019 年的 87%）。2021 年受新冠疫情的持续影响，部分地区的疫情时有发生，导致公司核心产品止咳宝片尚未完全恢复至疫情前水平。

当前，随着国内对疫情防控政策的调整（如以局部的市或者区发生疫情为防控区域），防控范围的精准和缩小，公司开展营销活动的区域得到扩大。同时，公司营销人员在遵守各地防控规定和自身做好防控的情况下，加大了市场的推广、宣传力度，加大了空白市场的开发，公司止咳宝片的销售正在继续恢复，预计 2022 年业绩较去年同期相比会有所上升。

三、止咳宝片在华南市场的销售占比？哪些区域会是增长潜力比较大的地区

回复：止咳宝片在华南地区的销售占比为 14.30% 左右。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。

四、止咳宝的原材料价格是否比较稳定

回复：止咳宝片的主要原材料是由罂粟壳提取的净膏，公司采购的罂粟壳是根据国家药监部门批复的采购申请，到国家指定的甘肃农垦进行采购，该价格为国家发改委定价，调整幅度较小；公司采购的其他中药材，总体看，采购成本呈上升的趋势，但公司一般根据市场需求、原材料供需情况，制定原材料采购计划，在保证供货质量的情况下，实行经济批量进货，控制采购成本，进而降低公司的运营成本。因此，止咳宝片产品的成本增长幅度不太大，而且其销售毛利率保持稳定。

五、新品种如皮肤病血毒丸等的销售团队，是利用目前现有的团队，还是会新建团队进行销售

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。



在市场推广方面，一方面是由公司直接销售至药店，公司将充分利用止咳宝销售渠道所带来的优势（2020 年开始，公司在广东地区开始试点由公司销售人员直接将止咳宝销售至终端药店，2021 年已经逐步推广到浙江地区），与药店保持良好的合作关系，在销售止咳宝的同时，推出公司的皮肤病血毒丸等产品，并给予药店有竞争力的利润空间，激励药店将该产品作为主推产品进行推广；另一方面是通过临床研究进行产品的市场推广，如公司 2021 年与广州海博特医药科技有限公司签署了《中药大品种培育战略合作协议》，根据协议内容，广州海博特医药科技有限公司将在广东省内 4 家医院开展样本量为 120 例的皮肤病血毒丸治疗痤疮（青春痘）的多中心、前瞻性、单臂自身对照临床研究。根据医院的初步反馈情况，公司的皮肤病血毒丸对于青春痘的治疗具有积极的效果，截至目前，该研究已进入数据统计阶段，预计 2022 年 4 月份会得出研究结果。

公司营销人员将在现在团队基础上，根据销售情况逐步增加，而且利用了止咳宝片产品的 OTC 市场，市场推广费用可控，随着这两个潜力产品销售的增加，将为公司的经营业绩带来一定的增长。

六、止咳宝的适用人群

回复：公司核心产品止咳宝片属于呼吸系统疾病方面的药物，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。止咳宝片主要适用于中老年人群，在我国人口老龄化加快的时代背景下（据第七次人口普查数据，我国 60 岁以上人口 2.64 亿，占人口比重 18.7%），该产品的市场潜力巨大（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。）

七、化学原料药未来 3-5 年的发展规划

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，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（预计 3 年）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。

八、公司的工作重心及未来的发展方向

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，具备一定市场潜力的 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



	<p>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。</p> <p>九、公司高管分工情况，营销是否有专人负责</p> <p>回复：公司实行董事会领导下的总经理负责，副总经理、财务总监、董事会秘书等高管分工协作的制度。总经理全面负责公司发展事务，督导职能部门工作，考核各部门的日常经营绩效。营销这块目前由公司专门的副总经理负责，公司在广州设置了营销中心，由副总经理负责带领团队开展公司的营销管理工作。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年3月17日