



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：2022-009

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 兴银基金 徐良成 兴银基金 王天洋
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>一、子公司特一海力的收入金额较高，但是利润较低的原因？</p> <p>回复：公司全资子公司特一海力承担了特一药业整个经营中的一部分功能，其主要是公司的品牌推广、流通配送运营平台，也是公司产品对外销售的主要平台。特一海力主要负责特一药业及海南海力制药产品 OTC 市场的销售和推广。作为特一药业的销售公司和品牌建设的主体，其毛利率相对低一些，且承担了比较多的品牌建设及销售推广等费用，所以利润相对较低。但从整个集团合并层面看，公司收入、利润及销售净利率，处于行业合理水平。</p>



二、医院的销售占比是多少？

回复：公司目前在医院的销售占比较小，约为 10% 左右，主要是公司的补益类产品金匮肾气片，该产品目前全国仅有两个批文，同时该产品已纳入国家医保。

三、未来的增长是在 OTC 端还是医院端？

回复：公司目前主要的经营渠道是 OTC 市场，即药店（包括连锁药店和单体药店）和诊所（包括民营医院、厂矿医院、村卫生室），公司目前在医院的销售占比较小（10% 左右）。

未来，公司持续重点加大 OTC 市场的销售推广，同时把医院端作为销售增长的一个补充。对于公司核心及独家产品和潜力品种，特别是如止咳宝片，其有稳定的客户群，市场空间大，公司将继续维持目前的销售方式，进一步将市场做深做细，扩大产品的市场覆盖率和占有率。同时，对于公司的化学药制剂，特别是已通过一致性评价的品种，公司将积极参与招投标，从而增加产品的销售渠道，扩大产品的市场份额和销售规模，达到摊薄固定费用的目的，在提升公司品牌影响力的同时，提高公司的盈利能力。

四、化学药目前是第一次参与集采么？参与集采后，利润率会维持么？

回复：公司于 2021 年开始关注集采，并组织专门人员跟进。根据广东省药品交易中心 2022 年 1 月组织的带量采购及信息发布，公司目前有两个产品（双氯芬酸钠肠溶片，25mg/片，国药准字 H44020865；羧甲司坦片，0.25g/片，国药准字 H44020948）拟中选广东联盟双氯芬酸等药品集中带量采购（第一批），本公司这两个产品属于 A 组。公司经过成本测算，在保证一定利润的前提下参与招投标，若确定中选，将对公司增加产品的销售渠道，扩大产品的市场份额，提升公司品牌影响力，产生积极的影响。



公司的化学制剂药本身具有低价优质的优势，且集采不存在任何中间费用（如差旅等营销费用），所以参与集采，尽管有可能导致销售毛利率有一定的降幅，但由于营销费用较少，对销售净利率的影响较少，因此，参与集采，公司的销售净利率将会维持。

五、化学原料药比较偏冷门，如何考虑其发展？扩产后如何消化产能？

回复：公司化学原料药的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（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。

公司原料药的扩产不存在产能消化的障碍，一方面，公司有稳定和潜在的客户群。公司目前的产能可以满足部分客户供货的需求，另外部分客户只能少量提供，扩产后公司可以扩大部分客户的供货量，并为增加新的客户提供了可能；二是公司的原料药存在潜力市场，如冰醋酸可用于血液的透析，该市场容量巨大，后期公司扩产后，该产品有望进入血液透析市场；此外，公司正在做的部分制剂产品，如铝碳酸镁咀嚼片，其原材料可以直接从子公司采购，在消化公司原料药产能的同时，提高了公司制剂产品的竞争力，进而推动原料药销售规模的增长。

六、中成药未能恢复到疫情前水平，未来这块的规划如何？



回复：2021 年受新冠疫情的持续影响，公司中成药销售尚未完全恢复至疫情前水平。与 2020 年全国性禁止销售感冒止咳类药品相比，目前的疫情控制情况对公司的影响有限，同时，公司将积极采取更加灵活的销售策略，在未发生疫情的地区积极进行产品的销售推广。经历了 2020 年疫情，公司管理层也吸取经验，采取了一系列的措施，如要求经销商降低库存量（目前东北地区的经销商库存一般不超过 30 天）；灵活调整终端产品的销售区域（如某一个区域因疫情原因禁止销售时间较长，则会建议经销商调整产品至其相邻但无疫情管控的区域进行销售）等。2022 年度，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，力争把疫情的影响降低并取得较好的发展。从目前的销售发货情况开看，公司中成药销售受疫情的影响不大，预计 2022 年业绩会持续上升。

七、止咳宝片、皮肤病血毒丸及降糖舒丸未来的规划

回复：（1）止咳宝片的未来规划

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。在我国人口老龄化加快的时代背景下，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。）

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）。

（2）皮肤病血毒丸及降糖舒丸的未来规划

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。

针对这两个潜力品种，公司将积极进行市场推广，一方面充分利用现有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），由公司直接销售至药店，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，激励药店去做新产品的推广；另一方面公司将通过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。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。

八、请介绍皮肤病血毒丸的研究进展，公司产品六味地黄丸及壮腰健肾丸的预计上市时间

回复：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效果显著，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。

公司的新产品六味地黄丸，目前现场考核已经通过，预计 2022 年 6 月进行上市销售；壮腰健肾丸预计 2022 年 12 月进行上市销售。

九、后期商誉会出现大幅减值么？

回复：公司每年末均聘请有证券期货资格的评估机构对公司商誉进行减值测试。截至目前，公司的止咳宝片资产组，新宁制药资产组均不存在减值情况。2020 年度及 2021 年度，在新冠疫情的影响下，公司全资子公司海南海力制药有限公司包含商誉的资产组出现减值迹象，公司分别于 2020 年、2021 年对其商誉计提减值准备 2,242.42 万元和 2,305.71 万元。

2021 年，在国家产业政策大力支持中医药行业发展的背景下，海力制药中成药如血塞通分散片、蒙脱石散、银杏叶分散片等产品的销售数量的提升幅度较大，带来了中成药销售收入的增长。2022 年将在此基础上进行总结，加大市场推广的投入力度，提高产品市场的覆盖率，促进产品在 OTC 市场的销售增长。2022 年度，公司将继续加大海南海力产品的市场促销工作和营销渠道的拓展，提高产品销售数量（该市场促销工作经 2021 年 11 月开始，销售数量得到大幅提升）；利用公司现有的产能，通过贴牌生产等多样的销售途径，积极与其他厂家进行合作，提高销售规模。目前上述措施已经在积极推进中，公司管理层认为海力制药资产组后期存在大幅减值的可能性比较小。

附件清单（如有）

无

日期

2022 年 3 月 17 日