



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：2022-011

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 医药行业分析师 李昌幸 申万菱信 杨扬
时间	2022年3月22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、公司名称由“台城制药”改名为“特一药业”的原因</p> <p>回复：2015年，公司相继收购了海力制药和新宁制药。海南海力的产品均在药店、诊所等销售，与公司的特一止咳宝片产品的销售终端一致。海南海力的产品商标是“海力医生”，止咳宝片产品的商标是“特一”，2016年公司整合并优化了OTC市场的销售渠道和终端市场，并将“特一”商标作为产品在OTC市场销售的商标。为了提高“特一”品牌的知名度，公司决定将公司名称“台城制药”更名为“特一药业”，达到公司的商号与商标的统一，同时，将公司的股票简称由“台城制药”变更为“特一药业”。公司的OTC产品的商标与公司的商号统一后，公司于2017年、2018年及2019年大力进行了以核心产品止咳宝片和“特一”商标为主要的广告投入和市场推广。在促进产品的销售的同时，也提高了“特一”商标的市场知名度和公司的影响力，增强了公司的整体</p>



竞争能力。

二、公司中成药，化学制剂药及化学原料药的发展规划？

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。

中成药方面，在当前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。一方面，拓展现有核心品种的市场份额。公司将充分利用核心品种止咳宝片的优势，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，公司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）。另一方面，加大潜力中成药产品的市场培育和开发力度。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，并于 2021 年启动了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，这两个品种均有较大的市场容量，销售前景较好。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。

公司化学制剂药方面，公司的核心优势是：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，有望增加公司产品营销渠道。

公司化学原料药方面，公司的特色是：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。负责



化学原料药生产的子公司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。

三、公司化学制剂药的毛利率逐年走低的原因？

回复：公司化学制剂药的特点是低价优质，具有一定的市场竞争力。2021 年公司化药制剂药毛利率为 29.54%，在同行业化学制药方面处于合理水平。相比 2020 年，公司化药制剂药毛利率略有下降，一方面受产品销售结构影响，部分高毛利产品的销售占比略微下降；另一方面原材料价格上涨的影响，2021 年公司在原材料价格上涨的情况下，维持了药品销售价格的稳定。同时，由于公司化学制剂药 90%都是经销商代理销售，尽管毛利率相对较低，但产生的销售费用较小。后期，公司将继续通过这种价低质优的优势，进一步扩大化学药制剂的产销规模（如经过成本测算，在保证一定利润的前提下参与招投标，从而增加产品的销售渠道，扩大产品的市场份额）来摊薄固定费用，以提升公司化学制剂药产品的市场竞争力和经营业绩。

四、原料药毛利率比较高，简单介绍下原料药情况

回复：化学原料药毛利率相对较高，在 70%以上，是公司高附加值产品。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、中成药后期的销售模式

回复：公司对于核心产品如特一止咳宝片，因其有稳定的客户群，市场空间大，公司后期仍以 OTC 销售模式为主，加大对该类产品的市场销售投入力度，从广度、深度方面，把 OTC 市场做深做细，提高产品的市场覆盖率，扩大消费人群，促进该类产品的持续增长。对于市场同品种较多、市场容量大的中成药，如小儿咳喘灵颗粒等产品，公司将经过成本测算，在保证一定利润的前提下参与招投标，从而增加产品的销售渠道，扩大产品的市场份额，提升公司品牌影响力。

六、止咳宝片在药店的同类竞品有哪些？公司的市场覆盖率如何？

回复：公司止咳宝片的主要竞争产品有百令胶囊、蜜炼川贝枇杷膏、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比较低，差别不是太大，有较大的竞争机会。鉴于止咳宝片有独家处方优势、疗效优势、专利保护优势，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。

2019 年，公司对止咳宝片产品的市场覆盖率进行了全面调查，发现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。公司将继续加强营销队伍的建设，提高市场营销能力，巩固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。

七、止咳宝片未来几年的发展潜力

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。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）。

八、国医堂的品种目前是在市场的导入过程中么？

回复：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。国医堂产品在市场导入方面会比较顺利，如皮肤病血毒丸和降糖舒丸的市场推广完全可以借用公司目前的销售渠道。公司在 OTC 市场有成熟的销售团队和销售人员，国医堂的产品如皮肤病血毒丸、降糖舒丸等目前由公司自己的团队进行销售（直接销售到药店）和市场推广，目前来看，市场反应较好。同时，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有一定的积极作用（该临床试验的时间是4周，试验结束后，有些消费者已经自己到药店购买公司的皮肤病血毒丸产品），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。预计后期该产品的消费人群会得到增加。

九、集采对公司影响大么

回复：公司化学制剂药本身具有低价优质的优势，近年来，公司进入医院销售的产品收入占比在10%左右。由于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。

截至目前，公司已有11个化学制剂产品通过一致性评价，后期公司将通过扩大化学药制剂的规模（如经过成本测算，在保证一定利润的前提下参与招投标，从而增加产品的销售渠道，扩大产品的市场份额）来摊薄固定费用，以提升公司的经营业绩。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拟中选中的A组。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。

十、未来的业绩是否会与股权激励的目标差不多

回复：公司管理层在充分分析了近年来的销售数据、新冠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以及后续陆续推出的增量产品，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。

附件清单（如有）

无

日期

2022年3月22日