



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：2022-014

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 特一药业网上交流会
参与单位名称及人员姓名	广发证券 范卓宇 广发证券 田乐蒙 宁银理财 韦婉 凯丰投资 童帅 广发证券自营 李梦泱 信银理财 李赛 国信证券 朱张元 粤开证券 张亚光 富安达基金 李飞
时间	2022年3月28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、公司的止咳宝片连续多年位列止咳类口服药前五大品牌。这类药品的市场竞争格局是怎样的？行业集中度高吗（CR5 大概多少）？壁垒在哪？</p> <p>回复：在止咳化痰类中成药中，目前的主要竞争产品为百令胶囊、蜜炼川贝枇杷膏。目前这些产品的市场份额比较分散（单品种均未超过 10%的市场份</p>



额)，止咳化痰类中成药产品目前的市场份额呈现均摊的局面，依然是一个开放和充分竞争的市场。公司“特一”止咳宝片疗效显著、见效快的特点，为公司后期的市场开拓提供了发展的机会。

公司“特一”止咳宝片与同类品种比较具有优势：

一是品牌优势及深厚的用户基础。“特一”止咳宝片具有百年历史，原方在清代末期就享有盛誉，由于有独特的祛痰、镇咳、平喘的疗效，民间俗称为“刘得之救命止咳宝”，具有广泛的忠实用户群体；

二是处方优势。中药复方讲究“君臣佐使”的配伍理念。止咳宝片是我国少数含罂粟壳浸膏成分的药物之一，罂粟壳浸膏即为止咳宝片复方中的君药。鉴于国食药监安[2005]529号《国家食品药品监督管理局关于麻醉药品和精神药品实验研究管理规定的通知》的相关规定，避免品牌中药经常遭遇的恶性仿制竞争；

三是疗效优势。公司生产的“特一”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，具有理肺祛痰、止咳平喘和“兼补而散之”的特点，是治疗慢性寒性久咳的良药。公司“特一”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%。

二、除了止咳宝片，公司研发的其他产品推广情况怎样？各品类加起来市场空间有多大？

回复：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。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。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，目前皮肤病是医学上的常见病、多发病，中国有近1.5亿人患有皮肤病，且患者年龄日趋年轻化；当前，糖尿病患者总人数达到了1亿多，且患病率保持增长的趋势。除



了推出的该两个品种外，目前主要的中药产品还有金匱肾气片、感冒灵颗粒等，另外，公司还将启动如六味地黄丸、通脉降脂丸、壮腰健肾丸、安胎丸等相关产品工艺技术开发和产品的推出。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（该预测并不代表公司的业绩承诺，请投资者注意投资风险）。

此外，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。

三、如果市场教育加强，在止咳、降糖等药品中，中成药的渗透率会提升吗？

回复：公司认为，后期中成药有较大的发展空间，在政策方面，国家产业政策有利于中医药行业的发展；在市场方面，两年多国内在抗击新冠肺炎疫情中，中医药发挥至关重要的作用，对中医中药在消费市场具有重大的影响力。

公司的中成药止咳宝片，在治疗咳嗽，特别是寒咳方面，疗效显著，见效快，临床试验表明有效率 100%；公司的降糖舒丸适用于糖尿病及糖尿病引起的全身综合症，当前，糖尿病患者总人数达到了 1 亿多，且患病率保持增长的趋势。

后期，公司将加强对百年品牌止咳宝片的二次开发，以及对其他经典名方如皮肤病血毒丸、降糖舒丸等产品的循证医学临床研究及真实世界研究，通过相关研究，增加和提高医生对该产品功效的进一步认知，促进学术推广和消费者教育，以扩大医院市场份额；同时，公司将进一步拓展经营渠道，由经销商模式逐步加大到由公司直接销售到药店，形成经销+直销的互补，以进一步提高医院、药店等终端销售占比。

四、2020 年收入出现明显下滑，是因为受到疫情的影响吗？2021-2022 年



能否恢复？

回复：2020年，由于受到新冠疫情影响，公司 OTC 产品的销售活动开展受到限制，加上零售药店购买发热、咳嗽药品人员信息登记报告制度等限制措施的实施，客户产品需求量下降，导致公司止咳宝片销售收入下降显著，对公司利润影响比较大。

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，同时，公司进一步优化了产品结构，加大内部管理，坚持降本增效，在报告期内取得了较好效果。公司把发展中成药品种作为工作重点，在做大核心产品



止咳宝片的同时加大了潜力中成药产品的市场培育和开发力度。2021年度，公司实现营业收入 75,816.05 万元，同比增长 19.83%，其中中成药的销售收入 32,447.13 万元，同比增长 64.69%，特别是公司的核心产品止咳宝片销售恢复良好，达到公司的预期。由于公司中成药产品的毛利率相对较高，带来公司综合毛利率的整体提升，为公司带来了较好的经济效益。

2022年度，虽然疫情在多点散发，但目前的疫情管控采取了精准防控、因地施策的科学防控政策，与 2020 比较，有较大的完善和改进。公司经历了 2020 年和 2021 年后，针对疫情防控的特点，适度调整和完善公司的营销管理工作，在加大对现有市场覆盖的区域提高铺货率，在空白市场加大开拓力度，实现空白市场的产品覆盖，努力在存量市场和增量市场扩大消费人群，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来看，公司销售受疫情的影响较小，公司管理团队有信心保持 2022 年业绩的持续增长（该预测并不代表公司的业绩承诺，请投资者注意投资风险）。

五、年报中提到，未来公司将由经销商模式逐步转向由公司直接到零售终端的销售模式，这是怎样考虑的？

回复：公司的核心产品止咳宝片为 OTC 产品，主要通过经销商进入药店和诊所。2019 年，公司对止咳宝片产品的市场覆盖率进行了全面的市场调查，发现市场覆盖率比较好的地区主要为广东、浙江、江苏、山东、东北三省及北京市区。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。针对这种情况，为了进一步提高止咳宝片的市场占有率，公司于 2019 年末提出了在广东省



内建立自己的营销团队，在现有止咳宝片销售渠道的基础上，由自己的营销团队直接对终端进行推广销售，培养自己的直销队伍，总结销售经验后，以省为单位逐步推广。推广的方式是与经销商进行协商，可以由经销商按照公司的销售政策及方案对该经销的全域市场进行销售，也可以由公司的销售团队对该市场中的空白市场推广销售，实现销售互补。该工作 2021 年已在广东省内启动，目前正在推进。公司后期实行经销商+直销团队的模式，核心是通过激励经销商和提高市场覆盖率，扩大 OTC 产品的市场销售量。

六、化学药制剂毛利率约 30%，比中成药 70+%低很多，且 2021 年收入较 2020 年有所下降，未来是否考虑减少这部分占比，拓展中成药业务？

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。

同时，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。公司在大力发展核心产品止咳宝片的同时，把皮肤病血毒丸、降糖舒丸等潜力产品培育成重大品种。针对市场容量比较大的中成药产品，公司将陆续推向市场。

七、可转债募集资金投资项目的进度如何？

回复：公司可转债的募投项目有两个，一是新宁制药药品 GMP 改扩建工程项目，二是药品仓储物流中心及信息系统建设项目。

“新宁制药药品 GMP 改扩建工程项目”因项目在原有规划和设计基础上进行工艺改进，对厂房建设设计方案和设备选型等进行了优化和完善，再加



上疫情导致订购设备延期交货等，导致施工工期后延，截至目前，该项目土建工程基本完工，因医药项目的检测、验收等要求较高，根据目前的项目进展及完工后的检测、验收等事项，预计 2022 年 6 月 30 日完成。

“药品仓储物流中心及信息系统建设项目”因部分建设项目实施地点变更到台山市水步镇振兴路 21 号，受该宗地整体规划与设计进度的影响，预计该项目的药品仓储物流中心于 2022 年 6 月 30 日完成。

八、公司可转换债券触发条件是否有赎回意向？

回复：公司的《公开发行可转换公司债券募集说明书》关于有条件赎回条款，其规定为：①在本次发行的可转债转股期内，如果公司股票在任意连续三十个交易日中至少有十五个交易日的收盘价格不低于当期转股价格的 130%（含 130%）；②当本次发行的可转债未转股余额不足 3,000 万元时。

如果上述任意一种情形出现时，公司有权按照募集说明书的规定决定是否赎回。目前公司可转债未触发上述赎回条件，公司也没有这方面的意向。关于是否决定赎回，公司将根据相关规定，及时履行信息披露义务。

九、公司可转换债券到期回购计划？

回复：公司的可转债将于 2023 年 12 月 6 日到期，根据公司的《公开发行可转换公司债券募集说明书》，若到期时可转债仍未转成公司股票，公司将按照票面金额的 106%进行回购，利息到期支付。在本次发行的可转债期满后五个交易日内，公司将赎回全部未转股的可转债，具体赎回价格由股东大会授权董事会根据发行时市场情况与保荐机构（主承销商）协商确定。公司将根据相关规定，及时履行信息披露义务。

十、请问公司目前医美方面的进展？

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。

公司的中药制剂产品皮肤病血毒丸在医疗美容方面对治疗青春痘，有较好



	<p>的市场前景。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，公司希望皮肤病消毒丸通过青春痘的临床试验，为该产品增加适应症，为后期的中成药产品在健康消费领域协同发展。</p> <p>在当前健康消费已成为社会发展和需求的重大领域前提下，公司将结合自身发展形势，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>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 3 月 28 日