



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：2022-015

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	中信建投证券 顾韡 中信建投证券 田雨依 中信保诚 宋海娟 长城基金 魏建 嘉实基金 马丁 复熙资产 王铮 高净值投资个人 马复旦 高净值投资个人 蒋辉辉 人保资产 华旭桥 兴全基金 翟秀华
时间	2022年3月29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	一、公司的业务板块划分，未来规划的增速，以及占比（3到5年后）？ 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。

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。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。

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



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。

## 二、公司未来重点发展的板块？战略发展规划？

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，重点发展中成药产品板块。

公司的战略发展规划如下：

### （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未涉及到厂房等的收购，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、公司注册批准文号有多少个**

回复：公司产品涵盖中成药、化学制剂药和化学原料药等多种类、多剂型产品，在呼吸系统、心脑血管、消化系统等方面的药物丰富，拥有 363 个药品批准文号，其中中成药 131 个，化学制剂药 166 个，原料药 66 个。当中，属于 OTC 品种有 105 个，入选医保目录品种有 124 个，入选基本药物目录品种有 62 个。

#### **四、之后投资并购的方向？**

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，为未来公司布局并发展医疗服务板块积累了经验，并围绕以生长发育（身高、肥胖、早熟）、近视防控、脊柱侧弯矫正等儿童健康问题，开展中医药适宜技术和方法拓展公司在儿科领域的市场。

后期，如有合适的优质标的，公司会进一步探索考虑并购或联合经营。

#### **五、公司院内外收入结构？医保收入占比？**

回复：公司的产品主要是 OTC 产品，属于 OTC 药物的品种，主要通过经销商进入药店和诊所；属于国家基本药物和处方药物的品种，通过经销商配送进入医院、诊所等。近年来院内收入占比在 10% 左右，医保收入占比在 9% 左右。



## 六、在研项目、新品储备？

回复：公司重视研发，后期也将持续加大研发、创新力度。目前，公司主要的研发工作包括以下几个方面：对核心品种（止咳宝片）及潜力中成药品种（皮肤病血毒丸和降糖舒丸）的临床研究和真实世界研究、对中成药处方的工艺技术及二次开发研究、开展仿制药一致性评价工作（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）。如果后期有新的医药领域的研究探索，特别是有相关具体的研发项目时，公司将及时履行信息披露。

新品储备方面，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。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）。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。

## 七、公司目前产能情况，未来是否有新增产能的规划？

回复：目前，公司片剂产能 448,580 万片；散剂产能 65,620 万袋；胶囊剂产能 92,300 万粒；丸剂产能 39,360 万粒；化学原料药产能 2,100 吨。后续，随着“现代中药产品线扩建及技术改造建设项目”及“新宁制药药品 GMP 改扩建工程项目”的陆续完工，公司产能将得到进一步提高。

## 八、公司股权激励目标偏保守还是激进？

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。

#### **九、近期原材料采购成本有变动么？**

回复：2021年，公司中成药及化学制剂药的主要原材料采购价格保持稳定。截至目前，2022年就国内情况看，当前的原材料供需情况平稳，但价格有一定的上扬。总体来看，原材料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。

#### **十、之前收购国医堂有哪些产品未来会放量？**

回复：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未涉及到厂房等的收购，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。

#### **十一、2018年公司业绩增速较快，驱动因素是？**



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。

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。

## **十二、是否有产品进入新冠用药目录，销量如何？**

回复：公司目前的产品主要是用于呼吸系统、消化系统用药和抗感染等方面。在治疗新冠肺炎方面，根据相关省市公布的新新型冠状病毒感染肺炎中医药防治方案来看，公司的中成药蒲地蓝消炎片、利巴韦林等产品，具有治疗的功效，2021 年，公司蒲地蓝消炎片和利巴韦林销售收入约 650 万元左右。

## **十三、中药板块的重点单品？**

回复：目前中药板块的重点单品有止咳宝片和金匱肾气片。其中公司的核心品种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）疗效确切，效果显著。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。金匱肾气片是公司的补益类产品，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。

此外，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。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。

**十四、罌粟壳浸膏作为止咳宝片的君药，是止咳宝片的药效主要来源么，罌粟壳浸膏主要有哪些疗效优势？同样使用罌粟壳浸膏作为君药制成的中药是否会和公司的止咳宝片具有类似的功效，都有哪些产品呢？**

回复：止咳宝片由 14 味药组成，共同发挥药效。其中罌粟壳浸膏主治新咳、久咳，对各种肺及上呼吸道疾病引起的咳嗽均有镇咳作用。止咳宝片是我国少数含罌粟壳浸膏成分的药物之一，罌粟壳浸膏即为止咳宝片复方中的君药。目前市场上主要有中山中智的克咳片、贵州百灵的咳速停糖浆以及华润三九的强力枇杷露含有罌粟壳成分，由于每家公司的处方配方和工艺方法是不一样的，是否作为君药使用公司无法明确。此外，根据国食药监安[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，申请人不得申请含罌粟壳的复方制剂的试验研究，避免了品牌中药经常遭遇的恶性仿制竞争。

**十五、止咳宝片在 2020 年的市占率？排第几？止咳宝片的优势是什么？**

回复：公司的核心产品止咳宝片是公司独家品种，有百年的悠久历史，配方源自经典古方止咳散，其确切的疗效，是市面上少有的针对寒性咳嗽的药物之一（目前市场上针对寒性咳嗽的产品，仅本公司有明确的功效说明）。公司止咳宝片的市场占有率近年来在中成药止咳化痰类产品中稳中有升，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。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%。

**十六、2017-2021年止咳宝片每年度销量情况？止咳宝片2022年销量能超过2019年么？**

回复：2017-2021年，公司止咳宝片年销量分别为1.59亿元、3.14亿元、3.33亿元、1.18亿元和2.28亿元。鉴于止咳宝片是公司的高毛利产品，目前影响其利润的最大因素是销量，所以公司2022年将努力提升止咳宝片的销售数量，预计全年销售2500万盒（约3.3亿元）。

**十七、2022Q1止咳宝片的销量和收入，以及同比、环比情况？**

回复：止咳宝片，秋、冬时期（特别是每年的9月至次年3月）销售会比其他月份要相对多一些，2022年截至目前，销售发货正常，预计2022Q1的销



量和收入同比、环比基本持平，具体请关注后期公司的相关公告。

**十八、公司止咳宝片目前主要布局了哪些地区，是否有更进一步的可能？存量地区的渗透率有提升空间么？公司准备通过怎样的方式来进一步拓展渠道？**


回复：目前公司止咳宝片销售区域已覆盖全国大部分地区。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。

2020年开始，公司开始逐步创建自己的销售团队，并从广东省开始试点，通过公司自己的销售团队，将止咳宝片销售至药店，一方面提高了药店等终端的收益及积极性，从而进一步扩大公司的销售规模；另一方面也为公司潜力中成药产品如皮肤病血毒丸和降糖舒丸进入药店开拓了渠道。后期，公司将抓住人口老龄化（止咳宝片的适用人群主要是老年人）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。

**十九、公司在全国药店覆盖率**

回复：目前公司与国内的百强连锁药店均有合作，目前的药店渠道覆盖率在20%左右。此外同时，全国百强线下药店的线上旗舰店如大参林、高济体系、海王星辰、老百姓、益丰、一心堂、漱玉平民大药房及健之家等都有销售公司的产品。后续，公司将在营销网络建设方面进一步完善，加大对全国百强药店的直销和业务推广力度，进一步把市场做深做细，巩固存量市场，拓展增量市场，进一步提高公司产品的市场覆盖率和消费者人群。

**二十、止咳宝片的空间？销量远期展望？**

回复：长期来看，止咳宝片有较大的市场空间。在当前工业化、城镇化的持续发展下，由于生态环境、气候等发生了较大变化，导致呼吸系统疾病，



特别是流行性感冒、咳嗽等方面的人群持续增加；我国人口老龄化的加快，导致在呼吸系统疾病，特别是止咳平喘方面的用药需求进一步增加（据第七次全国人口普查的数据显示，我国人口老龄化程度进一步提高，截止 2020 年，我国 60 岁及以上人口占全国人口的比重为 18.7%，比第六次全国人口普查结果上升了 5.44 个百分点，达到 2.64 亿）。根据米内网医院终端和零售终端数据显示，呼吸系统疾病是中成药的优势领域，且止咳类用药居第二位。

公司的特一止咳宝片还存在待开拓的空白市场。特一止咳宝片产品目前是以地级市及省会城市为区域代理方式。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。

与其他竞品比较来看，特一止咳宝片的优势主要体现为：疗效显著，见效快并具有品牌优势及深厚的用户基础。目前，公司对特一止咳宝片的宣传和消费者教育方面，以止咳为重点进行宣传教育，后期，公司在宣传和消费者教育中将加大对特一止咳宝片在治疗慢性支气管炎方面的宣传，也就是咳、喘治疗方面的宣传，以提高消费者认知和扩大消费人群。

公司今后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，进一步提高特一止咳宝片的市场覆盖率和消费者人群。


特一止咳宝片有专门的生产车间，当前的产能是 10 亿片（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（相当于 1 亿盒）。预计 5-8 年的时间，止咳宝片的年销售量将达到 24 亿片。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。

#### 二十一、是否有发展线上渠道，如阿里大健康

回复：在当前互联网医药医疗行业生态逐渐成熟，消费者的网上购药习惯



已经形成的时代背景下，公司已在 B2B、B2C、O2O 渠道上开展与品牌企业合作，为消费者提供更加便捷的线上购药方案。在 B2B 方面，公司主要与药师帮平台合作，通过该平台覆盖终端门店或诊所；在 B2C 方面公司主要与阿里健康大药房合作；其他如京东大药房、康爱多、健客、德开、泉源堂等都是由经销商与各平台开展合作；在 O2O 方面，全国百强线下药店的线上旗舰店如大参林、高济体系、海王星辰、老百姓、益丰、一心堂、漱玉平民大药房及健之家等都有销售公司的产品，这些百强药店也在美团、饿了么这些 O2O 平台上销售。

未来，公司将逐渐加大线上销售推广的力度，努力实现线上线下的市场联动与销售协同，在 B2B 方面，公司将继续加大普药产品的线上推广，如新增六味地黄丸、口服补液盐等产品的上线，以满足更多消费者的需求；在 B2C 和 O2O 方面，在  止咳宝销售的基础上，增加皮肤病血毒丸和降糖舒丸的电商合作，逐步提高线上销售的份额，进一步扩大公司产品市场影响力。

**二十二、皮肤病血毒丸都有哪些功效？ 2021 年的出货量是多少片，收入大概是多少？ 2022Q1 的出货量和收入呢？ 皮肤病血毒丸在市场上的竞争产品，优势在哪里？**

回复：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，目前全国只有两家（特一、北京同仁堂）有药品批文，有较大的市场容量，销售前景较好。皮肤病血毒丸已于 2020 年年底上市销售，截至目前，市场销售反应情况较好，2021 年出货量约 1.50 亿粒，销售额接近 1000 万元，2022 年全年预计销售额可以达到 2000 万。

皮肤病血毒丸产品目前全国只有两家（特一、北京同仁堂）有药品批文，与竞争对手相比，公司的优势体现在以下两个方面：一方面，生产包装上，采用每 20 粒独立包装，方便消费者服用和携带，也减少了该产品的微生物污染风险。另一方面，营销方式上，该产品由公司自身的团队直接销售至药店，并给予药店有竞争力的价格空间，激励药店将该产品作为主推产品推广销售。

**二十三、降糖舒丸的功效？ 2021Q4 和 2022Q1 的出货量是多少片，收入大概是多少？ 降糖舒丸的竞争产品，相比起来优势在哪里？**

回复：降糖舒丸适用于糖尿病及糖尿病引起的全身综合症，这个品种目前



全国只有两家有药品批文。降糖舒丸已于 2021 年 10 月正式上市销售，目前仍处于市场开拓阶段，预计 2022 年的销售额可以达到 500 万元。与竞争对手相比，公司的优势体现在一是营销方式上，目前这个品种是由公司直接销售至药店，公司将充分利用止咳宝片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，在销售止咳宝片的同时，推出公司的降糖舒丸等产品，并给予药店有竞争力的价格空间，将该产品作为主推产品推广销售。二是具有较好的品牌优势，公司特一公司特一品牌经过多年的品牌推广，具有一定的市场知名度和美誉度，受到消费者的信赖；三是具有技术优势，公司长期从事中成药的研究、生产，具有中成药提取的现代化生产车间，技术力量雄厚，产品品质有保证，质量稳定。

#### **二十四、皮肤病血毒丸和降糖舒丸的稳态下毛利率？什么时候能达到？**

回复：公司丸剂车间已经建好投产，但是目前实际投入生产的丸剂产品比较少，后期，随着丸剂品种投产的不断增加及产品产量的提升，产品承担的固定费用会随之被摊薄，相关产品的毛利率也会随之得到提升，皮肤病血毒丸和降糖舒丸达到稳态下的毛利率约 50% 左右。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）。

#### **二十五、公司化学制剂药板块内部怎么划分的？按照疾病类型？**

回复：公司化学制剂药主要为抗生素类、抗感染类、解热镇痛类、消化系统类、心脑血管类，具备品类丰富且低价优质的优势，在市场上有一定的竞争力。

#### **二十六、化药远期占公司收入比？**

回复：公司化学制剂药主要为抗生素类、抗感染类、解热镇痛类，具备品类丰富且低价优质的优势，因此在市场上有一定的竞争力，目前收入占比在 45% 左右。

公司目前受产能限制，化学制剂药的产量勉强能满足市场的需求，后期，随着综合制剂大楼的建成投产，公司化学制剂药的产能将得到较好的提升。鉴



于公司化学制剂药 90% 都是经销商代理销售，产生的销售费用较小。后期，公司将继续通过这种低价优质的优势，进一步扩大化学制剂药的产销规模（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，以进一步提升公司化学制剂药产品的市场竞争力和经营业绩。

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）中选广东联盟双氯芬酸等药品集中带量采购（第一批），本公司该两个产品属于中选中的 A 组。若确定中选，将对公司扩大销售渠道，提高市场占有率，提升公司品牌影响力，产生积极的影响。此外，在国家一致性评价政策背景下，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，截至目前，已有 11 个产品通过一致性评价。对于已通过一致性评价的品种，公司将在维持原来销售渠道的基础上，积极参与集采的投标，增加产品的销售渠道，扩大产品的市场份额。

#### **二十七、化药预期增速？**

回复：公司化学制剂药的优势是：低价优质。公司目前受产能限制，化学制剂药的产量勉强能满足市场的需求，后期，随着综合制剂大楼的建成投产，公司化学制剂药的产能将得到较好的提升。鉴于公司化学制剂药 90% 都是经销商代理销售，产生的销售费用较小。后期，公司将继续通过这种低价优质的优势，进一步扩大化学制剂药的产销规模（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，以进一步提升公司化学制剂药产品的市场竞争力和经营业绩。

#### **二十八、公司在化药方面的优势？**

回复：公司化学制剂药的优势主要有：一是低价优质的优势，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；二是公司的化学制剂药种类多、剂型多，具有结构优势，可以形成多品种的组合。



### 二十九、化药集采会对公司利润造成多大影响？

回复：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。公司化学制剂药本身具有低价优质的优势，公司后期将积极参与带量采购来扩大公司的营销渠道，由此带来公司化学制剂药产品的生产规模，摊薄固定费用，降低产品的成本费用。截至目前，公司已有 11 个化学制剂产品通过一致性评价，公司将积极参与下一轮的集采招投标工作。近期公司有两个产品（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）中选广东联盟双氯芬酸等药品集中带量采购（第一批），本公司该两个产品属于中选中的 A 组。公司参与集采招投标，若中选，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。

### 三十、原料药目前的产能情况，何时满产，对应多少收入？

回复：公司化学原料药由子公司新宁制药生产销售，产品主要包括铝碳酸镁、苯妥英钠、冰醋酸、氯化钙、硫酸亚铁等，目前产能 2100 吨左右，近几年已处于满负荷生产状态，对应的年收入在 8000 万元左右。

### 三十一、原料药预期增速？

回复：新宁制药药品 GMP 改扩建工程项目预计于 2022 年 6 月 30 日完工投产，经过扩产（预计 3 年）后，产能将从 2100 吨增加到 4200 吨。产能提升之余，公司也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，预计 3 年后实现原料药营业收入增长一倍的销售目标。

### 三十二、NMN 研发进展，投入生产预计至少需要几年，中间需要经历那些流程？

回复：公司的全资子公司新宁制药及台山化工已对 NMN（ $\beta$ -烟酰胺单核苷酸）进行立项和开展工艺研究，后续如有相关进展，我们将及时履行信息披露义务，因该项目还处于研究初期，存在较大的不确定性。后续如有相关进展，公司将及时履行信息披露义务。





### 三十三、公司会进入医美领域么

回复：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，公司将充分利用自身优势，以现有的相关中药产品，如皮肤病血毒丸针对青春痘和金匮肾气片针对治疗脱发的临床研究为契机，大力开发医美上游品种；同时以公司中药提取技术等研发植物提取物适合于医疗美容需求的材料，为公司从药品的研发生产到中医中药大健康消费领域的拓展，形成更好的协同效应。后期若有医美相关优质标的，公司不排除适时进行收购或参股等多种形式参与。

### 三十四、小苹果儿科的主要业务？怎么看待未来发展前景？

回复：小苹果儿科主要从事儿科专科医疗服务领域，目前在北上广深蓉共开设了 13 家门诊。小苹果儿科自 2014 年成立以来，发展迅速，近几年增长率连续保持在 70% 以上。目前，小苹果儿科在收入、门诊数量和增长率方面均处于中国儿科连锁门诊领域龙头位置。

小苹果儿科目前打造的是以生长发育（身高、肥胖、早熟）为主的大专科与近视防控、脊柱侧弯矫正、儿童心理健康相结合的小综合模式。中国青少年儿童面临的这些健康问题越来越多，市场规模达到 1000 亿以上。展望未来小苹果儿科所开展的这些领域不但会快速发展也会产生很大的社会价值。

### 三十五、公司投资小苹果处于什么考虑？未来公司有加大投资成为控股股东的可能么？什么情况下会发生？

回复：公司投资小苹果基于以下几方面的考虑：

#### （1）布局医疗服务领域并取得股权投资增值收益

小苹果儿科主要从事儿科专科医疗服务领域，其目前打造的是以生长发育（身高、肥胖、早熟）为主的大专科与近视防控、脊柱侧弯矫正、儿童心理健康相结合的小综合模式。中国青少年儿童面临的这些健康问题越来越多，市场规模达到 1000 亿以上。特美健康在充分分析了儿科专科医疗服务领域未来市场空间的基础上参与小苹果儿科的本轮增资，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经验。

小苹果儿科自 2014 年成立以来，发展迅速，目前在北上广深和蓉共开设了 13 家门诊（在营与筹备门诊），近几年增长率连续保持在 70% 以上。小苹果儿



科在收入、门诊数量和增长率方面均处于中国儿科连锁门诊领域龙头位置，其发展目标之一为通过 IPO 等方式实现上市，如成功实现，公司的股权投资有望取得一定的增值收益。

(2) 与公司现有业务协同发展

通过特美健康投资参股小苹果儿科，公司将涉足医疗服务领域及儿科市场，有利于公司进一步利用自身的资源，在儿童医疗服务市场和儿童用药市场协同布局发展。在国家鼓励中医中药的时代背景下，公司将围绕以生长发育（身高、肥胖、早熟）、近视防控、脊柱侧弯矫正等儿童健康问题，开展中医药适宜技术和方法拓展公司在儿科领域的市场。从长远来看，公司与小苹果儿科在战略拓展的合作上存在很大的空间。

**三十六、商誉是否会存在进一步的减值？**

回复：公司每年年末均对与商誉相关的资产组进行了减值测试，经测试，截至 2021 年底，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；但是 2020 年度和 2021 年度，在新冠疫情的影响下，公司的海力制药资产组在各年度末进行的减值测试中出现减值迹象。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，海力制药资产组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减值的可能性比较小。谢谢！

附件清单（如有）

无

日期

2022 年 3 月 29 日