



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：2022-018

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	东兴证券      胡博新 华鑫证券      俞家宁 华鑫证券      费强 华鑫证券      张英贤 华鑫证券      赵心怡 友邦资产      周广山 万家基金      况晓 万家基金      经煜甚 汇添富      刘闯 英大国际信托有限责任公司      涂馨仪 中昂国际投资有限公司      胡明 华泰证券股份有限公司      孙可嘉 惠州市南方睿泰基金管理有限公司      赖旭明
时间	2022年5月5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、公司销售团队的构成情况？主要是自有团队还是经销商？**

回复：公司自成立以来，就有自己的销售团队，随着公司经营规模的发展，公司营销团队逐步发展完善，现在已经建有专门 OTC 市场销售的营销队伍。公司于 2015 年 5 月收购海南海力后，进行了营销队伍的优化整合，并于 2015 年 7 月，将公司设立的全资子公司特一海力作为集团营销平台，进行 OTC 产品的市场推广和品牌建设。

在 OTC 市场方面，公司以地级市及省会城市为区域代理方式进行销售，由经销商在该代理区域进行市场的销售推广；区域经理负责与所在区各经销商进行业务联系，包括该区域内的销售计划、任务考核、药店跟进及销售管理等方面。

**二、在疫情影响下，止咳宝的销售情况？**

回复：2022 年第一季度，在国内新冠疫情比较严峻（多点散发，且面比较广）的情况下，公司采取了灵活务实的经营策略，经过营销团队的努力，止咳宝片的销售数量达到了 1.39 亿片，与上年同期 1.41 亿片基本持平；止咳宝片的销售收入达到了 6330 万元，与上年同期 6343 万元也基本持平。一季度止咳宝片的销售达到了公司的预期。

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，公司将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。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）。

**三、如何看待疫情对止咳化痰类药物的政策导向？**

回复：随着目前疫情防控政策逐步优化、完善，预计与 2020 年全国性禁止销售感冒止咳类药品相比，后期药品的管控政策会朝更好的方向发展。同时，随着疫苗接种人员的普遍化及消费者对疫情的进一步认识，整体销售市场也会朝更好的方向发展。

后期，公司将根据疫情影响情况，适时灵活调整营销策略，合理规划营销活动，确保销售活动的顺利开展。



#### 四、皮肤病血毒丸的销售安排？

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，经过广州海博特医药科技有限公司在广东省内 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，从目前统计分析的初步结果来看有疗效。后期，公司将进一步扩大临床试验的规模或进行真实世界研究，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。皮肤病血毒丸于 2020 年年底上市销售，市场销售反应情况较好，今年一季度销售收入同比增长 73.42%，预计全年的销售额可以达到 2000 万。同时，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。公司有望通过 3-5 年的市场推广，将具有较大市场潜力的产品（如皮肤病血毒丸、降糖舒丸等），发展为重大中成药产品，推动公司特色中药品种成长为中药大品种。

#### 五、介绍一下公司合作方海博特的相关情况

回复：广州海博特医药科技有限公司是一家助力医药产品高效成果化的国内知名 CRO，专注于提供创新药/械各期临床试验（I、II、III、IV 期、真实世界研究）及中成药上市后临床再评价技术服务。海博特凭借多年在中药业务方面的聚焦和技术沉淀，成为特色鲜明的国内中成药临床 CRO 企业。

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。

#### 六、2022 年预计研发投入和截至目前已通过一致性评价的品种？

回复：公司每年均根据研发项目计划，制定研发费用的预算。近年来，公司的研发投入占营收的比例约 6%-8% 左右，研发支出主要为仿制药一致性评价和仿制药发生的费用支出。

公司选取 29 个品种进行一致性评价，截至目前公司积极推进一致性评价工作，其中头孢氨苄胶囊、蒙脱石散、头孢拉定胶囊、磺胺嘧啶片、阿莫西林胶



	<p>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、盐酸乙胺丁醇片、盐酸二甲双胍缓释片、铝碳酸镁咀嚼片 14 个产品已通过一致性评价，其他项目正在按计划推进中。此外公司加大对中成药研究及二次开发，以及在缓、控释制剂方面的研究开发，专注研究开发方面的技术差异化路线，研究有竞争力的产品。</p> <p>从 2022 年的研究计划和研发费用预算来看，公司预计 2022 年的研发费用与近几年相比，不会有较大变动。</p> <p><b>七、公司参与集采的情况及进展？</b></p> <p>回复：公司一直以来均以药店作为终端市场进行销售推广。国家集采政策为产品到医院销售提供了较高的销售氛围，尽管目前集采报价对企业的成本压力带来较大的影响，但公司认为经过多年的磨合后，后期的集采报价会达到合理的水平。为此，公司一直在进行产品的一致性评价工作，并积极参与到后期的集采中来，由此扩大公司产品的销售渠道。同时，产品通过一致性评价后，根据国家相关政策，在该产品的生产批文将减少的情况下，该产品的市场也会重新进行调整，促进公司产品的销售。</p> <p>目前，公司双氯芬酸钠肠溶片（25mg/片，国药准字 H44020865）、羧甲司坦片（0.25g/片，国药准字 H44020948）、小儿咳喘灵颗粒（1g/袋，国药准字 Z20043475）通过了广东省组织的集采。同时，公司的铝碳酸镁咀嚼片近期通过了一致性评价，公司也有生产销售铝碳酸镁原料，后期，公司将积极参与铝碳酸镁咀嚼片集采的招投标，增加营销渠道，增强与子公司原料生产的协同。</p> <p>后期，公司将积极参与国家或省级的集采工作，公司已经配备了专门的人员，加强前期的资料申报、信息收集等准备工作。集采的中标，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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 5 月 5 日