



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：2022-020

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	东吴医药 朱国广 东吴医药 向潇 东吴自营 于彦秋 东海自营 欧阳京 兴业基金 陈旭 华泰资管 李沙 中信期货 魏巍 兴证全球 谢长雁 华泰证券资管 李勇剑 PinPOINT 卢聪 国融自营 赵小小 东方红 江琦 浙商基金 白玉 建信基金 郑丁源 华夏久盈 胡朝凤 易米基金 刘梦杨 天弘基金 郭相博 朱雀基金 周鸣杰 RPower 劳逸华



	华宝基金 齐震 财通资管 易小金 华泰证券 孙可嘉 申万菱信 姚宏福 嘉合基金 张皓月 信达澳亚 李东升 农银 李蕾
时间	2022年6月11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 证券事务代表 徐少华
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司预计止咳宝片 2022 年销售目标能达到 2500 万盒，2023 年预计销售量？是否有调价空间？另外，公司规划 5-8 年止咳宝片销售规模到达 1 亿盒，营业额 10 亿，是否可以到达？</p> <p>回复：公司预计 2022 年止咳宝片销售目标达到 2500 万盒，是基于止咳宝片在 2021 年市场恢复到 2019 年 70%的水平，以及公司在疫情防控下进行市场销售总结，制定了销售目标。今年第一季度，止咳宝片的销售恢复较好，也到达了公司的销售预期，但第二季度的 4 月和 5 月中旬的一个半月的时间，受到上海和东北等区域疫情的影响，发货比较困难，直到 5 月中下旬，销售恢复较好，公司也对后期的经营计划进行了调整并制定了营销方案，预计今年能达到销售目标。同时，公司预计 2023 年止咳宝片销售达到 3000 万盒（这些预计并不代表公司的业绩承诺，请投资者注意投资风险）。</p> <p>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，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。近几年，由于广告费用投入较大，中药材料、人工等价格的上涨，公司参考各方面因素，于 2018 年适当调整了部分产品的价格，减轻了成本上涨的压力。止咳宝片进行价格的调整后，市场反映情况也比较好，销售量保持了稳定。目前，消费者对止咳宝片的日均消费额不超过 3.75 元，从日均消费额来看，消费成本不高，且略有偏低，对后期来看，有一定的调价空间。在当前疫情的情况下，公司希望通过优质优价，进</p>



进一步提高止咳宝片的销售数量，提高产品的市场占有率，这是公司目前对止咳宝片的主要目标。后期，如果因为材料价格上升或营销策略的调整等，公司将制定合理的销售价格，既保证公司发展的需要，又同时满足消费的需要。

公司对止咳宝片后期销售到 1 亿盒，是基于以下原因：一是止咳宝片有足够的市场空间。2019 年，公司对止咳宝片的市场进行了调查，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。公司目前止咳宝片在药店销售的数量约 10 万家，约占目前药店数量的 20%；公司于 2019 年，对止咳宝片产品的市场占有率进行了全面的市场调查，目前的市场覆盖率为 40%左右，因此，在今后几年，公司希望止咳宝片在药店的销售数量能到达 20 万家以上，约占药店数量的 45%左右。二是止咳宝片有较大消费群体，由于城镇化的发展和工业化的发展等影响，呼吸系统疾病成为中老年人的主要疾病之一，在呼吸系统疾病方面，又以咳嗽患者居多，而我国在治疗咳嗽方面的用药，主要是以中成药为主。目前 60 岁以上的人群，已经到达 2.64 亿人口，占比达到 18.7%，随着老年人口的进一步增加，止咳化痰类产品的消费人群庞大。三是与其他竞品比较来看，止咳宝片疗效显著，见效快。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。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：①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%；②毒副作用很低，疗程短、见效快、服药方便；③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%。四是随着公司营销团队的建设和完善，将进一步促进止咳宝片的推广销售。2019 年末，公司针对止咳宝片市场调查结果，提出了先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，逐个推广。该工作已于 2021 年启动，目前正在推进。因此，公司希望在 5-8 年左右的时间，达到止咳宝片销售 1 亿盒的目标，为公司带来约 10 个亿的单品目标（该预测并不代表公司的业绩承诺，请投资者注意投资风险）。

2、皮肤病血毒丸在医美方面，后面打算怎么去做？是否把医美作为一个重



要方向进行收购、整合？

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等的临床研究为契机，大力开发医美上游品种。皮肤病血毒丸在医疗美容方面对治疗青春痘，有较好的市场前景。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。初步的临床试验在广东省内 4 家医院开展，样本量为 120 例，根据临床总结报告，公司的皮肤病血毒丸单药治疗轻、中度寻常痤疮疗效显著，持续改善受试者症状，提高受试者生活质量，并且安全性良好，值得临床广泛应用。后期，公司希望通过进一步进行临床试验或真实世界研究，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。

皮肤病血毒丸目前主要在药店推广销售。目前在广东、浙江区域的销售推广效果较好，公司后期也规划通过完善销售团队，进一步提高推广能力，向经济比较发达、人口密集的城市进行推广，从而扩大皮肤病血毒丸的市场覆盖率。

当前医美行业，虽然受疫情及国家有关政策的影响，经营存在一定困难，但全球医美市场已进入到稳定发展阶段，中国医美市场方兴未艾，发展潜力较大。公司未来将继续围绕医美产业，进行市场考察，若有医美相关优质标的，公司不排除适时通过收购或参股等多种形式参与。

3、止咳宝片 2022 年销售目标 2500 万盒对应的收入是多少？同比 2021 年增速多少？

回复：2022 年，公司预计止咳宝片销售 2500 万盒包括了 24 片/盒和 36 片/盒两个规格，对应的营业收入是约 3.3 亿元左右，估计同比 2021 年增速达到 50%左右（这些预计并不代表公司的业绩承诺，请投资者注意投资风险）。

4、止咳宝片是否参与集采？集采对公司影响以及应对策略？

回复：公司的产品主要是 OTC 产品，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，占比较小，因此，集采对公司的业绩影响不大。

公司的核心止咳宝片，经过 10 多年在 OTC 市场的销售，有稳定的消费人群，而且后期的市场空间较大，公司将进一步将其作深做细，因此公司将止咳宝片



产品主要向药店和个体诊所进行销售。

公司参与集采的产品，主要在化学制剂药产品方面，特别是已通过一致性评价的品种。后期，公司将积极参与招投标，来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。公司目前化学制剂药产品主要也是通过流通公司进行市场的销售，主要都是推广销售到药店，后期，公司在参与集采时，以公司目前的出厂价格为参考，进行招标。

5、公司布局 NMN 的进展？

回复：公司全资子公司新宁制药对 NMN（β-烟酰胺单核苷酸）在开展工艺技术方面的研究，后续如有相关进展，我们将及时履行信息披露义务。另外，因该项目还处于研究初期，存在较大的不确定性，请投资者注意投资风险。

6、金匱肾气片对脱发的疗效？

回复：金匱肾气片为补益类中成药，主要用于温补肾阳，化气行水，用于肾虚水肿、腰膝酸软、小便不利、畏寒肢冷。金匱肾气片的功能主治未有防脱发功效。但根据目前医院给由于肾虚引起的脱发患者，开具金匱肾气片产品服用，根据患者反馈来看，对治疗因肾虚导致的脱发，有疗效。后续，公司将对该产品进行分析研究并考虑临床试验或真实世界研究，旨在以增加产品的适应症及质量和疗效，从而增加产品的销售渠道，扩大产品的市场份额。

7、目前公司止咳宝片在药店覆盖率10万家左右，下一步达到20万家左右，需要多长时间？

回复：因新冠疫情的复杂性，预计在未来一定时期内还将持续反复发生，公司止咳宝片的销售活动开展受到限制，销售恢复还需要一段时间，具体视疫情的持续影响情况而定。在这种情况下，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，提升止咳宝的宣传和消费者教育，进一步把市场做深做细，巩固存量市场，拓展增量市场。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，力争通过 2-3 年的时间，药店覆盖可以达到 20 万家左右。

8、化学制剂药销售占比 45%左右，未来几年的增速？

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，品种较多，主要产品包括红霉素肠溶片、罗红霉素胶囊、依托红霉素片、阿咖酚散及土霉素片等，收入占比在 45%左右。

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，预计化学制剂药未来的增速为 6.5%-8%（该预测并不代表公司的业绩承诺，请投资者注意投资风险）。

9、产品进入集采后销售价格是比较低的，请问后续如何实现营收增长的？

回复：目前，公司的化学制剂药的销售渠道主要是通过医药公司进行销售。化学制剂药主要产品包括红霉素肠溶片、罗红霉素胶囊、依托红霉素片、阿咖酚散及土霉素片等，其中红霉素肠溶片、罗红霉素胶囊及依托红霉素片在华南地区市场占有率居前列。公司化学制剂药产品本身具有低价优质的优势，销售区域主要是华南地区，基本由公司自己的物流负责运输至各经销商，所需的营销费用很小，与其他厂家同类药品相比价格更高一些。

后期，公司将参与集采的产品主要是化学制剂药产品。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，集采对公司的业绩影响不大。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。公司参与集采的产品，由于目前已经是价格比较低的低价产品，进行招投标的价格，将参照公司当前的出厂价格进行，不会对公司销售收入产生不利影响。



10、止咳宝片 2023 年目标销量达到 3000 万盒，2022 年销量 2500 万盒，增长 20%。但股权激励 2023 年目标增长 450%，请问有信心完成目标吗？

回复：2023 年目标增长计划，是相对 2020 的业绩制定的，公司有信心完成业绩目标。一是公司预计 2023 年止咳宝片的目标销售额为 3000 万盒，预计实现营收 3.9 亿元左右。该预测是在现有销售市场的情况实现的，由于是销售规模的增长，不会导致变动费用按比例的增长，因此在止咳宝片毛利较高的情况下，其利润的贡献，将远大于销量的增长；二是公司近年来其他中成药产品的增量，将进一步带来利润的增长；三是原料药产能的释放，也将带来利润的增长。因此，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（该预测并不代表公司的业绩承诺，请投资者注意投资风险）。

11、原料药扩产后的利润贡献

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，2021 年净利润 3,615 万元，其产品特色是技术先进，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。

在产能方面：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。

在市场方面：一是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。

后续，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。如果该目标得到实现，将会为公司带来 4000-5000 万的利润（该预测并不代表公司的业绩承诺，请投资者注意投资风险）。
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 6 月 11 日