



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：2022-023

<b>投资者关系活动类别</b>	<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>
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	东兴证券 胡博新 华安证券 谭国超、李昌幸 中银资管 经煜甚 东莞证券（自营） 程鹏飞 东海证券 杨莹 华泰证券股份有限公司 孙可嘉 进门财经 李倩 国融自营 赵小小 国海证券股份有限公司证券资产管理分公司 秦海燕 深圳中天汇富基金管理有限公司 许高飞 广发 王岩 东证自营 关黎立 研究所 俞家宁 太平基金管理有限公司 田发祥 博大科技金融控股有限公司 张小秦 涌津投资 傅逞强 岭南资本 孟思雅 和君资本 孟林 长信基金 韩洲枫



	怀真资产 陈磊 森瑞投资 田新杰 红土基金 廖星昊
时间	2022年8月26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 证券事务代表 徐少华
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、止咳宝片 2022 年第二季度及七八月份的情况？下半年的销售计划？</p> <p>回复：2022 年上半年，疫情多点散发，较多省市采取了严格的疫情防控措施，公司 4、5 月份的经营，特别是止咳宝片的销售因此受到了影响，随着疫情防控政策的逐步放开，自六月以来，止咳宝片销售得到了恢复，今年七八月份的销售同比有所增长。</p> <p>公司对  止咳宝片产品的销售充满信心，是基于止咳宝片的疗效优和品牌优势以及具有深厚的用户基础。公司生产的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。 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咳喘治疗效果最好，总有效率分别是 100% 及 95%。 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。另外，公司  止咳宝片的市场覆盖率不是很高，还有部分空白的市场，后期市场的开拓还有较大的潜力。</p> <p> 止咳宝片在每年的 9 月至次年 3 月，销量相比其他月份明显</p>



多一些，为了促进**特一**止咳宝片等产品在今年后半段的销售顺利开展，公司于8月初召开了2022年度经销商大会，对公司2022上半年销售情况进行了总结，对下半年经营计划进行了相应的调整，并针对性的制定了营销方案，公司经销商团队对完成制定的销售任务充满了信心。同时，公司将进一步完善自己的销售团队，加大对空白市场的布局及推广力度，提高公司产品市场覆盖率，实现销售互补，力争将疫情的影响降到最低并取得较好的发展（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、目前皮肤病血毒丸在全国市场的推广情况？销售团队是经销商还是自己的团队？

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，该品种目前全国均只有两家有药品批文，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，目前主要由自己的销售团队在广东、浙江等地区销售，市场销售反应情况较好，2021年已达到约1000万的销售额，2022年预计销售额可以达到2000万，从半年度的销售情况来看，皮肤病血毒丸的销售同比增加了1倍。后期，公司将积极加大皮肤病血毒丸的市场推广：一方面充分利用现有止咳宝销售渠道所带来的优势，由公司直接销售至药店，与药店保持良好的合作关系，在销售止咳宝的同时，推出公司的皮肤病血毒丸等产品，并给予药店有竞争力的利润空间，激励药店加大推广力度；同时，通过完善销售团队，进一步提高推广能力，向经济比较发达、人口多的省市进行推广，从而扩大皮肤病血毒丸的市场覆盖率。另一方面公司将通过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。公司希望通过3到5年的努力，把皮肤病血毒丸打造为年销售收入到达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）。

## 3、皮肤病血毒丸2022年上半年销售情况？临床试验是否已完



成？

回复：皮肤病血毒丸 2022 年半年度销售收入 722.42 万元，同比增长 106%。该产品在广东、浙江地区销售占比较大，同时正逐步在山东、江苏等地区进行推广销售。

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已完成，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。

#### 4、化学原料药对利润的影响，下半年的销售情况？预计全年的恢复程度？

回复：2022 年上半年，由于受到疫情影响，化学原料药部分客户停工，公司无法发货；以及物流不畅，导致公司化学原料药营业收入同比下降 25.43%。由于公司化学原料药属于高毛利率产品，销售的下降，对公司上半年整体利润产生一定的影响。目前，原料药的销售情况已得到恢复。同时，目前国家对原料药和化学制剂药实行关联审评，通过现场核查验证后，特一药业部分制剂产品所需的原料，可以由新宁制药提供，在增强协同效应的同时，降低部分制剂产品的生产成本，提高公司产品的竞争力和盈利能力。

#### 5、新宁化学原料药与特一配套的情况？

回复：公司可转债募投项目“新宁制药药品 GMP 改扩建工程项目”的主体厂房已完工，设备、管道、净化 装修等已安装完成，目前正在调试中，预计 2022 年 9 月 30 日前完成厂房整体验收和通过 GMP 符合性检查后，即可进行生产。本项目中建设有专门为特一药业（如大环内酯类原料药产品）配套生产的车间，待通过关联审评后，公司的化学制剂药产品的原料药可以直接由新宁制药供应，进而降低原料药采购成本，提高公司产品的竞争力和盈利能力。预计今年第四季度，



新宁制药新建的生产车间开始试产。

### 6、化学制剂药参与集采的情况？

回复：公司一直以来主要以药店作为终端市场进行销售推广，公司进入医院销售的产品收入占比较少，在 10%左右（主要是公司的补益类产品金匱肾气片，医院端销售占比 50%左右）。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。

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。2022 年半年度公司化药制剂药毛利率为 28.06%，在同行业化学制药方面处于合理水平。近期，公司铝碳酸镁咀嚼片中选了江苏省国采二、四协议期满药品集中带量采购项目，享受采购量 20%的优先采购权。后期，公司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。

### 7、医美板块运营情况？

回复：关于医美布局方面，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匱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。

另外，特美健康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 1350 万元参与小苹果儿科 C 轮增资，取得小苹果儿科 2.2323% 的股权。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，而且在国家制定的健康儿童行动提升计划（2021~2025 年）中肥胖、近视和心理健康问题得到了进一步关注。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。公司投资小苹果既可以取得一定的股权投资增值收益，也为未来公司布局并发展医疗服务板块积累经验，同时通过业务的协同，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。

#### 8、国医堂 2022 年上半年是否有新品种输出？

回复：随着公司生产排产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，公司已先后推出了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。2022 年上半年推出的六味地黄丸目前正在试销；壮腰健肾丸已完成小试，预计年底上市销售。2023 年将陆续推出通脉降脂丸、千金止带丸等。后续，随着新建颗粒剂车间的上线，将陆续推出夏桑菊颗粒、西青果颗粒等，进一步丰富公司的产品结构。

#### 9、院内制剂合作情况

回复：在当前国家产业政策大力支持中医药行业发展的背景下，以及国家十四五规划对中医药发展上升至国家战略，公司将重点发展中成药。同时，国家鼓励医院发展院内制剂用于临床用药和院外使用，这些将进一步促进院内制剂的发展。公司将与部分中医院进行业务合作，一方面开展院内制剂的受托生产；另一方面对院内制剂开展创新药物研究。目前公司与江门中心医院进行合作，对相关处方进行小试、中试等相关研究，后期会进行产品的临床开发合作。公司与台山中医院合作，进行了槐花单味颗粒、苦梅抗感颗粒这两种药品的生产。近期与粤西地区的相关医院进行了合作与开发的洽谈工作。公司希望通过院内制剂合作、开发、创新，把院内制剂转化为成果推向市场，造福人民群众的同时也能够共享经济效益。



	<p><b>10、股权激励 2022 年的业绩目前是否有信心完成？如果无法实现业绩目标的后续安排？</b></p> <p>回复：公司管理层在充分分析了近年来的销售数据、当前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。2022 年半年度，由于受到疫情影响，净利润有一定下降，但随着疫情防控政策的逐步放开以及市场的恢复，公司将进一步加大产品的供应，适时灵活调整营销策略，合理规划营销活动；同时，加大内部管理，坚持降本增效，提高公司的综合竞争力，减少疫情对营销业务开展的影响，以促进 2022 年业绩目标的实现。同时，公司将按照《股票期权激励计划》方案的相关条款执行。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 8 月 26 日