证券代码：600252 证券简称：中恒集团

广西梧州中恒集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动** | 2021年年报交流会 |
| **形式** | □现场 □网上 √电话会议 |
| **时间** | 2022年4月26日 |
| **地点** | 广西梧州 |
| **上市公司接待人员** | 中恒集团董事长莫宏胜，常务副总经理钟敏，财务总监易万伟，证券事务代表、证券部部长赵丹 |
| **投资者关系活动主要内容** | 4月26日，公司以电话会议的形式参加了由平安证券召集召开“2021年年报交流会”，公司董事长、常务副总经理、财务总监与平安证券代表进行了沟通交流，主要内容如下：  **问题1:** **如何看待湖北中成药集采公司的注射用血栓通（冻干）（以下简称“血栓通”）注射液降价幅度，对收入和利润贡献的影响预判？**  **回复1:**公司的血栓通（规格：150mg/支\*10/盒）在湖北中成药集采的中标价格存在较大降幅，给公司经营业绩带来一定压力的同时，由于一家同类企业未进入集采，出现了空白市场，公司以此为契机紧抓机遇，稳定原有市场占有率，大力抢占未入围竞品的市场空间，争取此部分所创造的利润能有效地补充集采降价造成的损失。另外，公司目前也正在大力开展血栓通其他空白市场开拓工作，相信随着市场开拓的深入推进，血栓通销量及利润将能合理回升。  **问题2：福建省年初出台调整限定支付范围的药品名单，随后其他省市跟随（包括江西、贵州等等），其中注射用血塞通（冻干）被放开，公司血栓通是否有相应放松？这个放松背后的原因是什么？**  **回复2：**国家医保支付试点首批药品名单是相关省份根据《国家医保局办公室关于开展医保药品支付标准试点工作的通知》结合本省实际挂网招标的药品进行确定的，事前未进行公开遴选，是由国家医保局直接公布相应产品名单。注射用血塞通（冻干）是以通用名进入名单的，暂不涉及本公司生产的血栓通。  目前，公司正尽最大努力与有关医保部门进行沟通，积极传递两会“中成药解除支付限制”提案内容，做到解限工作在各个领域发声，力争在血栓通的药品效用方面达成共识，实现尽快解限。若获得解限，血栓通基层市场及其他治疗科室市场将全部开放，血栓通以其显著的疗效以及集采后经济实惠的价格，配以有力推广营销措施，有利于提高血栓通的销量。  **问题3：血栓通2021年销量有所下滑，原因是什么？预计底部在哪里，是否还有触底回升的机会？公司针对血栓通做了哪些工作？**  **回复3：**  （1）血栓通2021年销售下滑的原因：  **一是**医保受限日趋严格，血栓通在二级以下医院并受适应症限制。**二是**疫情的不断升级，各省医院的就诊率和住院率都有所下降，心血管类型药品的使用率随之减少。**三是**竞品获得医保支付解限，抢夺部分血栓通基层市场。  （2）预计血栓通销售底部，是否还有回升的机会：  目前血栓通在等级医院的占有率及市场领先地位仍继续保持，如能尽快进入第二批医保支付解限名单，取消医保支付限制，恢复基层市场和适应症相关科室使用，销量预计可实现回升。  （3）针对血栓通的近期工作：  公司一方面从各渠道向省级医保部门和国家医保局反馈医保解限的诉求，争取早日获得解限。同时，也向政府部门积极申请，希望能进入下一批的医保支付试点范围。另一方面，公司针对市场形势，通过调整销售政策，实行达标奖励等措施不断提高服务商的积极性；同时开拓空白市场、基层医疗机构，整合和拓展销售渠道，以提高市场份额和增强产品市场竞争力。  **问题4：公司有哪些具备潜力的二线品种？**  **回复4：**除血栓通外，公司在食品板块及医药制造板块，对现有品种进行有机补充，培育相应的后备品种，形成了丰富的产品梯队，推动企业持续发展：**一是**食品板块发展势头强劲，近几年增长超15%，2021年增长更是达到22%，实现营业收入近2亿元。**二是**公司控股的莱美药业的艾司奥美拉唑肠溶胶囊已过亿，盐酸克林霉素注射液及纳米炭混悬注射液两款产品销售有望过亿。**三是**公司持续拉动普药上量，与九州通等公司合作共赢，培育一批将近过亿的品种，蛇胆川贝液及中华跌打酒等产品营收同比增长60%以上。目前，中华跌打丸(小蜜丸)、妇炎净胶囊、荧光素钠注射液等产品销售逐步提升，竭力争取中华跌打丸实现量级增长。**四是**公司正积极筹备去水卫矛醇上市工作，该药品用于慢性粒细胞性白血病，对肺癌等也有缩小瘤体的作用，具有较好的市场前景。  **问题5：健康食品板块未来计划如何去打造爆款？**  **回复5：**双钱实业将抓住年轻消费者的消费心态及习惯，通过产品+营销“组合拳”布局全渠道，线上线下融合，改善产品工艺，扩宽赛道，完善年轻产品线，通过直播带货、社区团购，把握流量红利，达成共赢，抢占发展先机。  （1）线上措施：未来几年时间内加大线上平台投入，做好年轻消费者教育，推广公司产品，打造新款爆品杂粮龟苓膏，提升品牌知名度；打造线上直播端、抖音及小红书等平台品牌推广全案营销，在新媒体时代注入最丰富的行业资源，从内容生产、渠道分发和达人群体等多个方面进行全范围全方位的覆盖。  （2）线下措施：有选择地进入跨区域连锁大型卖场，在全国商业中心城市、二、三线城市进行布局，瞄准有需求的消费群体，打造样板市场，在旺季期间，锁定重点卖场的堆端位置陈列，海报、买赠等模式增加成功购买机会。  **问题6:2021年公司整体收入下滑原因拆解以及扣非后归母净利润下滑的原因是什么？**  **回复6：**  （1）2021年公司整体收入下滑原因拆解：  主要原因：一是2021年各地医保控费及检查更加严格，导致终端纯销进展缓慢。二是中成药带量采购政策影响，使未来产品销售出现较大不确定性，致使2021年度血栓通销售情况有所下滑。三是莱美药业受国家集采政策影响，其重点产品艾司奥美拉唑肠溶胶囊销量及价格出现下滑。  （2）扣非后归母净利润下滑原因：  主要原因：扣非归母净利润大幅下降且降幅远高于收入降幅的原因主要受营业成本、研发费用、管理费用、非经常性损益等综合影响。一是营业成本方面，比上年同期增加508.43万元，同比增长0.63%。二是研发费用方面，同比增加了6614.26万元，同比增长50.29%。三是管理费用方面，同比增加了2952.65万元，同比增长8.62%。四是非经常性损益方面，比去年同期增加1.14亿元，同比增长97.68%。  **问题7:** **根据之前的股权激励解锁目标，2022年扣非归母净利润较2020年增长16.6%，如何达到这样的目标？**  **回复7：**公司设立高标准、高要求的解锁目标，是激发公司挑战自我、突破自我和实现发展蜕变的重要引擎。中恒集团将围绕公司发展战略，树立“双循环”新发展格局，紧抓国际国内市场机遇；立足专业化和特色化突破，稳固核心竞品“压舱石”；整合优化现有资源，激发闲置药号活力；加大研发投入，培育新品业绩增长点；聚焦“降本增效”，贯彻可持续高质量发展；瞄准经济“晴雨表”方向，挖掘优质并购标的新动能。公司通过多举并措，力争取得营收和利润双增长制高点，努力达成股权激励的解锁目标，以回报全体股东和员工的信任和支持。 |