

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	中恒集团参加“信达证券2020年度中期投资策略会”
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
时间	2020年6月18日
地点	梧州
上市公司接待人员	副总经理蒋神州、副总经理陈明、副总经理兼董事会秘书王锋、证券部及经营与计划财务部部分员工
投资者关系活动主要内容	<p>1. 问题：公司布局医疗防护物资生产业务，目前达到怎样的规模，对一季度的业绩增量。</p> <p>公司回复：随着社会对医疗防护物资总需求的不断增长，中恒集团积极发挥药企责任担当，布局大健康业务，切入医疗防护市场领域，以缓解广西壮族自治区、梧州市医疗物资供应压力。中恒集团将利用自身优势，在梧州布局建设一个链条完善、储备丰富、保障及时的医疗物资保障生产基地，补齐广西在医疗防护产业链上的短板，最终形成一个辐射华南、面向全国、联通东盟的医疗防护产业集群。中恒医疗已取得相关医疗器械许可资质，由于前段时间生产的产品主要用于政府收储，以供政府及市民抗疫所需，现在已经开始逐步对外销售，但产量和销售尚处在爬坡阶段，短期内对公司的效益提升尚不明显。</p>

2. 问题：医疗板块的发展是否有长期规划？

公司回复：中恒医疗将以“大产能、大供给、大市场”为目标，在梧州市建设一个链条完善、储备丰富的应急医疗物资保障生产及仓储基地，充分利用梧州深厚的医药产业底蕴，深度开发公司生产潜力，不断丰富防疫产品种类，最大程度上满足人民群众的防护需求。基地最终将建设成为西南地区最大的现代化、高端医疗防护用品生产基地、国家级应急医疗物资保障基地，建成后可辐射广西、广东、海南等华南区域，面向全国，走向东盟及全球，补齐广西在医疗防护产业的链条短板。

3. 问题：营业收入增长，归母净利润下滑的原因？

公司回复：营收保持较好增长的原因主要是集团下属的全资子公司广西双钱健康产业发展有限公司充分利用自有闲置资金及自贸区政策和区域优势，尝试开展农、工业产品的购销等业务，在有效提高了公司闲置资金收益率的同时，客观上增加了营业收入。疫情期间，中恒集团经营情况总体稳中向好。医药板块受疫情影响较大，医院和社区中心，特别是大中型医院把重要任务放在新冠疫情防控上，导致产品销售有一定程度的下降，影响了利润表现，但随着疫情的好转，市场正逐步复苏。健康食品板块、医疗科技板块、中药材板块发展均取得积极成效。

4. 问题：化学仿制药在做一致性评价，当时也有提出中药注射剂要做再评价，目前这个政策后续有无推进？

公司回复：梧州制药一直按照中药注射剂再评价的政策要求开展注射用血栓通(冻干)的安全性和有效性的再评价工作。

注射用血栓通（冻干）的非临床安全性评价研究工作已接近尾声；注射用血栓通（冻干）已完成上市后临床安全性医院集中监测研究，有效性研究正在开展中。药物的安全性评价是持续的、不断更新的过程，我们也将持续关注注射用血栓通（冻干）的安全性，保障临床用药安全。

5. 问题：并购莱美之后，公司对其未来发展的规划是怎样的？

公司回复：中恒集团尊重原有的管理团队，在收购后保留了原先的人员在公司继续开展经营及项目开发，同时莱美药业作为一家在仿制药品及原研药方面都具有优势的医药企业，将是一个技术创新及引入前沿技术的平台。莱美药业将围绕重点产品卡纳琳、莱美舒持续推进大品种战略，通过加强营销团队和销售网络建设、深度开发终端市场、开展线上活动等方式树立重点产品在现有领域的品牌影响力。依托上述重点产品在临床上的优势地位，进一步聚焦抗肿瘤、消化道两大疾病领域，在上述领域继续深耕细作，扩充相关产品线，打造细分领域领先地位。

6. 莱美药业的业务与中恒集团的业务是否存在重合。

公司回复：公司在并购莱美药业前，已经对双方的主要业务进行了调查梳理，中恒集团主要以中成药的研发销售为主，莱美药业主要以化药的研发销售为主，存在重合的产品只是非常少数，并且大多未实际生产，或是生产量和销售量很小，整体上两家企业是互补的关系而非竞争关系，有各自的发展优势。公司收购莱美药业的事项已获广西壮族自治区人民政府国

有资产监督管理委员会的相关批复及国家市场监督管理总局出具的经营者集中反垄断审查不实施进一步审查决定书。中恒集团在做战略规划及引入技术的同时将注意规避与其可能产生的同业竞争。

7. 问题：收购莱美药业的下一步工作将怎么开展。

公司回复：2019年12月起，中恒集团开始分步骤并购莱美药业。通过二级市场增持、取得原控股股东表决权委托、改选董事会和后续通过定向增发等方式，最终实现对莱美药业的稳定控制。莱美药业董事会改选事项已于6月12日通过股东大会审议，莱美药业9名董事会其中有5名来自中恒集团提名，实现了对莱美药业董事会的初步控制，下一步将继续推进参与莱美药业非公开发行的工作。

8. 问题：注射用血栓通(冻干剂)是公司的核心医药品种，2019年大概收入体量如何？增长情况如何？2019年8月医保目录调整，报销范围减少了适应症，对其大体的影响如何？

公司回复：注射用血栓通(冻干)2019年销售数量累计1,321.04万盒，同比增长2.22%。血栓通系列产品属于国家基本药物、医保甲类品种，上市20多年来，其成分明确，疗效确切，临床价值获得高度肯定，具有活血祛瘀，通脉活络功能。下一步，公司将加强学术推广力度，调整销售策略，对市场精耕细作，强调市场覆盖率及神经内科及眼科的深度挖潜，提升产品销量增加的可能；深度剖析中风偏瘫与疾病的关联性，扩大血栓通的使用范围，减少政策的影响。

9. 问题：除了血栓通以外，公司销售过亿的品种还有哪

些？

公司答复：除血栓通外，公司的食品板块龟苓膏系列产品销售过亿，公司最新并购的莱美药业旗下艾司奥美拉唑肠溶胶囊、纳米炭混悬注射液、氯化钠注射液三款产品销售过亿。公司全资子公司梧州制药所生产的中华跌打丸系列产品 2019 年销量高达 864 万盒，接下来有望实现销售过亿。公司将通过品牌赋能——突破梧州品牌认知局限；渠道赋能——构建优势资源合作桥梁；产品赋能——产品战略布局与战术实施促进销量提升。公司下一步会对经销商、对业务员的激励方式进行调整，对渠道进行重构，在未来 2 年，将培育更多的品种。

10. 问题：公司的 BD 团队组成是怎么样？公司后续的投资主要方向是什么呢？

公司答复：公司的投资并购团队涵盖了医药销售、研发背景的专业人员，以及具有券商等金融机构从业经验的人员。后续投资方向会延续中恒集团目前专注的心血管领域，也会考虑医药行业前沿技术。

11. 问题：公司食品生产这里龟苓膏系列占主要，增长比较稳健 15%左右，公司如何看待这个品种后续的增长情况？预计可以做到多少空间？

公司答复：过去三年龟苓膏每年都有 15%的增长率，2020 年龟苓膏销售增速还在加快，有很好的发展态势。近几年消费者对健康食品关注度越来越高。我们将利用这个契机开发出更多更高端的龟苓膏系列产品。龟苓膏以往销售以广西广东为主，未来我们会辐射全国，在全国布局销售人员，龟苓膏的销

售将继续增长。

12. 龟苓宝饮料系列增长很快，是主要采用了什么方式推广？后续增长趋势和空间怎么看？

公司答复：龟苓宝饮料我们 2019 年重新做了定位，主要是针对高端消费者，针对追求品质生活的消费者。龟苓宝是公司重点打造的品种之一，龟苓宝饮料市场销售规模比龟苓膏食品市场规模更大。我们在南宁市场创建样板市场，主要针对餐饮渠道，便利店系统做推广和消费者教育，取得了良好的效果。我们预计后期随着重点市场的逐步开发，广告投入力度的加大龟苓宝增长会高于龟苓膏的增长。