

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	“约企业”走进上市公司活动
形式	<input checked="" type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
时间	2023年11月1日
地点	广西梧州
开展活动	<p>11月1日，广西上市公司协会、广西证券期货基金业协会组织开展了零距离“约企业”走进上市公司活动，北部湾产业投资基金管理有限公司、深圳市中瑞林投资管理有限公司、深圳有据投资管理有限公司、广西银瓴资产管理有限公司、广州猎鹰资产管理有限公司、华泰证券、华泰研究所、华泰资管等12个机构20名投资者和机构代表到公司参观调研。</p> <p>公司董事会秘书、总法律顾问王祥勇，证券事务代表、证券法律事务部部长王坤世与参会人员进行了沟通交流。</p>
投资者关系活动主要内容	<p>1. 公司三季度主要开展了什么工作？</p> <p>中恒集团坚持长期深耕，瞄准关键举措，进一步提升公司在产业布局、品牌建设、营销提质、研发创新等方面工作实效，保持公司稳健的发展态势。</p> <p>2023年1-9月，中恒集团实现营业收入21.66亿元，同比增长14.58%；实现归属于上市公司股东净利润1.20亿元。主要重点工作开展如下：</p>

一是紧紧把握血栓通医保报销适应症解限契机，血栓通系列产品进一步恢复。二是积极探索口服制剂营销模式调整，为未来口服制剂在零售终端品牌化、专业化、精细化销售打下基础。三是积极推进健康食品年轻化、健康化、创新化升级，建立杭州运营中心，整合电商营销资源，拓展海外机会，实现线上线下大幅增长。四是优化日化美妆产业结构，陆续推出多款新品，完成粉精皂液品类上市，完成多家全国性 KA 系统进场，打造抖音前十的田七直播间、天猫爆品，营收增长势头明显。五是坚持研发创新，深入参与《广西中药民族药产业集群协同攻关与优势产品提质增效研究》项目，替米沙坦片和紫杉醇注射液通过仿制药质量和疗效一致性评价，肿瘤治疗性疫苗 CUD002 注射液获药物临床试验批准，研发取得阶段性进展。

2. 公司未来发展还有哪些利润增长点？

公司坚持“强链条、增品种、提品质和创品牌”的发展思路，聚焦心脑血管疾病领域核心资源，围绕大健康产业，不断寻找发掘新的利润增长点。

一是院内制剂方面，公司将积极推动血栓通在基层医疗机构报销解限工作、完善精细化招商有效开发与精细化招商临床上量、开展新适应症的前瞻性研究、进行真实世界研究项目助力营销案例解析、加强学术体系建设等举措，为血栓通的销售持续赋动能。二是口服制剂方面，将以中华跌打丸、安宫牛黄丸为代表，坚持产品价值链维护下的纯销型配送商业网络和零售药店连锁终端网络的品牌化、

专业化、精细化终端推广模式，形成终端拉力。同时统筹推进 20 余个具备市场前景产品的恢复生产，为公司产品的长远、可持续的发展打下坚实基础。三是健康食品方面，双钱实业将深耕龟苓膏产品和文化，开展龟苓膏对机体健康作用的机理和效用的研究，打造多元化、时尚化产品链；切入养生滋补品、传统药膳以及“桂十味”健康食品、特医食品研究开发，布局新赛道。四是日化美妆方面，田七家化将坚持口腔赛道为基础，向产品护理、口腔治疗服务纵深发展，加快拓展美妆护肤、家庭清洁、个人护理、婴童护理等品类，根据消费者需求全渠道多样化开拓市场。五是研发创新方面，锚定医药赛道，优化研发体系，推进创新平台升级，加快科技攻关、产品升级、成果转化，不断培育企业发展新动能新优势；六是投资并购方面，公司目前货币资金充足，资产负债率较低，将聚焦主业，加强募投管退全过程管理，通过并购、参股、BD 等方式获取中恒集团具备销售渠道优势的品类产品，打造明星产品梯队，伺机培育新的增长点。

3. 公司未来研发布局情况？

中恒集团立足把广西特色资源优势转化为产业优势，走好创新驱动、内生增长、外延拓展的高质量发展之路，推动创新链产业链资金链人才链深度融合，不断培育企业发展新动能新优势。

中恒集团通过对接省内外重点高校、业内头部企业，大力推进创新平台升级，延伸研发合作，助力企业提升研

发实力及效率。一是锚定医药赛道，聚焦医药大健康领域，重点围绕广西医药产业技术领域的前瞻性技术、关键共性技术和战略性新兴产业核心技术等方面，推动中药新药开发及产业化进程。二是积极布局创新药、高端化学仿制药、改良型新药、中药经典名方等新药开发，结合市场需求及公司优势，进一步丰富公司优势细分领域产品组合。三是开展现有品种的工艺优化、质量提升、新适应症等研发，巩固并提升品种的制剂技术和产品质量。进一步推动公司产品开发和技术创新，加快推进科技项目成果转化、加强中医药科研平台建设等领域，推动公司业绩持续增长，助推中医药行业发展。

4. 公司口服制剂的产品规划是怎样？

中恒医药通过产品的重定位与价值链重塑，调整营销模式，搭建并逐步优化纯销型配送商业网络，增加产品在连锁药店、诊所、药房等的覆盖率；逐步提高终端掌控能力，培养梯次产品等，发挥公司口服制剂优势，提高口服制剂在企业发展中的贡献度。公司将以传统大蜜丸系列产品为依托布局基层医疗社区；规划布局肿瘤、生殖等领域；聚焦中华跌打丸、安宫牛黄丸、炎见宁、妇炎净以及其他独家的口服制剂产品，在商销渠道打造优势产品；整合分销和物流业务；利用数字化新营销模式推动坤月安、虫草金钱龟口服液等核心产品，实现销售增长。

5. 公司是否针对血栓通开展了安全性研究？

公司对注射用血栓通（冻干）及血栓通注射液均开展

了上市后临床安全性集中监测。相关数据表明，公司的血栓通系列产品临床应用安全性较好。其中，血栓通注射液上市后临床安全性医院集中监测研究结果显示其不良反应发生率为 0.18‰，属“偶见”级别，无严重不良反应；注射用血栓通（冻干）上市后临床安全性医院集中监测研究结果显示其不良反应发生率为 4.14‰，属“偶见”级别，其中严重不良反应发生率为 0.19‰，属“罕见”级别。通过对血栓通不良反应类型、表现和发生率进行研究，探索溶媒种类、给药浓度、给药速度、药物配伍等因素对不良反应的影响，明确各类不良反应的严重程度、愈后及转归，为科学评价血栓通注射液安全性和完善修订药品说明书提供依据，可指导临床合理使用。