



股票代码：002728

股票简称：特一药业

特一药业集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-004

投资者关系活动类别	<div><div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/>路演活动</div><div><input type="checkbox"/>现场参观</div><div><input type="checkbox"/>其他</div></div>
活动参与人员	通过“全景路演”(http://rs.p5w.net)参与业绩说明会的投资者
上市公司接待人员	<div>董事长、总经理：许丹青</div> <div>副董事长、副总经理：许松青</div> <div>董事、副总经理、财务总监、董事会秘书：陈习良</div> <div>董事：卢北京</div> <div>独立董事：赵晓波</div> <div>独立董事：赖瀚琪</div> <div>东莞证券保荐代表人：郭彬</div>
时间	2025 年 5 月 15 日
地点	“全景路演”(http://rs.p5w.net)
形式	线上文字交流
交流内容及具体问答记录	<div>一、特一微信公众号和年报都把“止咳宝”产品看作企业的核心命脉。请问许董：难道管理层相信就靠一个止咳宝把整个特一支撑起来吗？就这样不用再努力开发别的独特爆款新中药以及仿制药、创新药了吗？</div> <div>回复：您好，感谢您对公司的关注！公司将核心品种止咳宝片的销售增长作为未来经营的重点目标，主要是基于以下原因：</div> <div>1、止咳宝片疗效显著，见效快，具有竞争优势。止咳宝片产品具有百年的悠久历史，产品秘方入选岭南中药文化保护遗产，止咳宝片曾为国家二级中药保护品种，止咳宝片在临床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</div>



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嗽治疗效果最好，总有效率分别是 100%及 95%。

2、止咳宝片有足够的市场空间。止咳宝片原来是以地级市及省会城市为区域代理方式进行销售，目前存在部分市场覆盖率较低的区域，公司营销组织变革完成后，这些空白区域的开拓将进一步增加止咳宝片产品的长期市场空间。

3、止咳宝片有较大的消费群体。由于城镇化和工业化的发展等，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。根据国家统计局发布的 2024 年人口统计数据来看，60 岁及以上人口为 3.1 亿人，占全国人口的 22%，比 2023 年净增加 1,300 万人口，随着老年人口的进一步增加，止咳化痰类产品的消费人群将更加庞大。

4、止咳宝片有充足的产能。止咳宝片有专门的生产车间，当前的产能是 18 亿片，后期可以根据市场需要，在现有的场所增加生产设备，产能可以达到 24 亿片。

同时，公司将紧跟国家改革与发展的大趋势，重点发展中成药品种。公司产品品类丰富，公司通过生产排产的综合安排及加快推进现代中药产品线扩建及技术改造建设项目的陆续完工，以满足公司潜力中成药产品的生产需要，公司已逐步推出了皮肤病血毒丸、降糖舒丸、蒲地蓝消炎片、枫蓼肠胃康片、感冒灵颗粒、六味地黄丸和独活寄生颗粒等产品，目前市场反馈情况良好。在国家产业政策大力支持中医药行业发展的背景下，公司将加大潜力中成药产品的市场开发力度，铸造黄金大品种梯队。

在药品研究开发方面，公司持续推行中成药和化学药研发双向并举进行：在中成药方面：加强对现有中成药的传承和开发，通过临床研究或真实世界研究，对特色中成药产品进行二次开发，推动公司特色中药品种（含止咳宝片、皮肤病血毒丸、降糖舒丸等）成长为中成药大品种，以创新促质量提升，提高“特一”品牌影响力，进而提升产品的市场竞争力；同时，积极抓住中药产业发展的机会，加强与相关院所合作，开发中药创新药；在化学药方面：开展“原料药+制剂”一体化创新研究，对重大疾病治疗药物进行前沿化调研，以“原料药+制剂”关联的



模式开展高难制剂和原料的研发，提高协同效应，降低化学制剂药的成本，提高产品竞争力。

二、领导，您好！我来自四川大决策。面对原材料价格波动和物流成本上升的挑战，公司在生产运营和供应链管理上采取了哪些措施来控制成本、保障生产稳定？是否与供应商建立了长期战略合作关系？

回复：您好，感谢您对公司的关注！总体来看，原材料采购成本呈上升的趋势，但公司一般根据市场需求、原材料供需情况，制定原材料采购计划，在保证供货质量的情况下，实行经济批量进货，控制采购成本，进而降低公司的运营成本。同时，公司通过改进工艺、提高生产效率和签订长期供应的合作协议以及适当调整产品销售价格等应对原材料成本上涨的压力。此外，公司也与物流公司建立长期稳定的合作关系，物流成本上升影响较小。近年来，公司的产品成本稳定，未发生因原材料价格或物流成本波动而产生较大波动的情况。谢谢！

三、请问贵公司长寿药方面有哪方面的布局？

回复：您好，感谢您对公司的关注！公司的全资子公司新宁制药及台山化工已对 NMN（ β -烟酰胺单核苷酸）进行立项和开展工艺研究，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。谢谢！

四、请问贵公司在医美、减肥药方面有布局吗？

回复：您好，感谢您对公司的关注！在国家产业政策大力支持中医药行业发展的背景下，公司发展重心将放在培育和发展中医药产品上。公司在目前主业保持稳健经营的情况下，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。另外，公司暂无减肥药方面的布局，谢谢！

五、高管您好，请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。



回复：您好，感谢您对公司的关注。2024 年，公司围绕“打基础、利长远”进行营销组织变革，对原有的组织架构和营销渠道进行优化和调整，在药店销售方面逐步由经销商模式调整为自营+推广服务商的混合模式。由于营销组织变革和营销模式的调整，涉及到销售渠道的衔接和药店销售业务的交接，在这个过程中，为了保证变革的顺利推进，公司减少了核心产品止咳宝片的发货，导致毛利较高的止咳宝片销售收入同比降幅较大。同时，为了进一步提高特一品牌的市场知名度和美誉度，公司在减少止咳宝片产品发货的同时，加大对品牌的宣传力度，当期销售费用占比较高。这些主要导致了公司 2024 年业绩下降幅度较大。2024 年度，公司实现营业收入 68,778.52 万元，同比下降 35.55%；实现归属于上市公司股东的净利润 2,049.50 万元，同比下降 91.90%的经营业绩。

六、高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

回复：您好，感谢您对公司的关注。

1、公司将坚持营销改革，进一步健全和完善营销组织，持续进行人员的招聘和培训，扩大营销团队规模和业务素质。在此同时，持续开拓与药店的业务合作，持续探索数字营销模式，提升核心产品特一止咳宝片在电商平台的流量和曝光量，使特一品牌直接触达消费者，提高核心产品止咳宝片及特一品牌的认知度和知名度，实现品牌精准触达与转化提升，保持持续性长远发展。

2、加大潜力中成药产品的市场培育和开发力度。随着公司自主营销能力的逐步提升，公司将通过“1+N”的模式，在持续加大核心产品止咳宝片市场销售的同时，以皮肤病血毒丸、降糖舒丸以及独活寄生颗粒为主要梯队产品进行培育。随着止咳宝片渠道的进一步完善，逐步将梯队产品或产品组合，渗透到各区域的终端药店和诊所，提高渠道效率和营销效率，增强产品的集群效应。

3、夯实“原料药+制剂”一体化优势，推动化学药品高质量发展。随着新宁制药扩产项目的逐步投产，在原料药、制剂药关联审评审批政策背景下，公司将夯实“原料药+制剂”一体化优势，把公司制剂生产所需的原料药，更多由新宁制药生产提供，有效降低整体生产成本，提升公司产品的市场竞争力，推动化学药品高质量发展。

4、在保持主业稳健经营的情况下，深化公司的产业链布局。公司将持续加大研发创新力度，为后期的梯队产品做好产品储备。



同时，在当前健康消费已成为社会发展和重大需求的前提下，公司将结合自身发展，不断深化产业链布局，科学规划未来发展方向，持续加大研发、创新力度，提升公司综合竞争力和整体抵抗市场波动的能力，实现持续稳定发展。

七、高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。

回复：您好，感谢您对公司的关注！2024 年度，医药行业整体保持了一定的增长。但不同的企业，由于发展阶段和经营战略等不同，发展情况及业绩表现也不同。行业内各企业的业绩表现情况，请以该企业的公告为准。谢谢！

八、高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。

回复：您好，感谢您对公司的关注。医药行业属于朝阳产业，作为关乎人类健康的核心产业，其未来发展前景受到人口结构变化、科技进步、政策导向和健康需求的深刻影响。谢谢！

九、许董好：特一属于家族企业，对于企业的公司治理、产品创新、长远发展都存在诸多掣肘。2024 年净利润让投资者大跌眼镜、大失所望。2025 年您会采取哪些有力措施：改革股权结构、提升特一经营业绩，谢谢。

回复：您好，感谢您对公司的关注！2024 年，公司围绕“打基础、利长远”进行营销组织变革，对原有的组织架构和营销渠道进行优化和调整，在药店销售方面逐步由经销商模式调整为自营+推广服务商的混合模式。由于营销组织变革和营销模式的调整，涉及到销售渠道的衔接和药店销售业务的交接，在这个过程中，为了保证变革的顺利推进，公司减少了核心产品止咳宝片的发货，导致毛利较高的止咳宝片销售收入同比降幅较大。同时，为了进一步提高特一品牌的市场知名度和美誉度，公司在减少止咳宝片产品发货的同时，加大对品牌的宣传力度，当期销售费用占比较高。这些主要导致了公司 2024 年业绩下降幅度较大。

从目前的情况来看，当前的改革达到了一定的预期，也初显成效：自营团队已初步搭建完成，职能得到细化和明确；止咳宝片已逐步分渠道销售管理；线上营销销售表现突出，初具雏形；品牌建设力度持续加大，并逐步加大了地面媒体（高铁站广告、电梯媒体）、新媒体网络平台（抖音、小红书、快手、微信公众



号以及微信视频号)、生活服务类平台(美团)等渠道的品牌推广宣传。

公司管理层对未来长远发展充满信心,将核心品种止咳宝片作为未来长期经营发展的目标,力争改革完成后3-5年左右的时间,达到止咳宝片销售1亿盒,同时通过止咳宝片形成产品集群,培育、带动皮肤病血毒丸、降糖舒丸及独活寄生颗粒等梯队产品的销售增长,推动公司特色中药品种成长为中药大品种,实现企业长远发展(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)。

十、许董好:公司为了增持股份一直压制着股价,现在离最高增持金额也就剩下一两千万,公司能在一天之内完成增持行吗?您看特一每天的成交额,已经被市场边缘化抛弃,没有机构、没有大资金看上。您让看好、信任你能力的铁粉投资者情何以堪?谢谢。

回复:您好,感谢您对公司的关注!目前,公司股份回购方案正在实施过程中。股票的二级市场价格的影响因素众多,公司管理层努力做好公司的经营管理,扩大产品的市场占有率、提高公司品牌的影响力,将公司做大做强,提高公司的抗风险能力和盈利能力,以此来回馈广大投资者。同时,公司将加强与投资者特别是机构投资者的沟通交流,提高投资者对公司的认识度,为公司的经营发展建议献策,让公司的发展在资本市场体现出公司的价值。谢谢!

十一、许董好:特一市值这么小,建议公司外延并购国家政策大力支持的创新药和高端医疗器械初创企业,迅速做大做强公司,实现可持续健康加速发展,提升特一市值,回报投资者。您和您的团队会考虑这样的战略规划吗?谢谢!

回复:您好,感谢您对公司的关注!做大做强做优是公司的愿景,也是公司管理团队努力的方向。公司在做好内生式增长的同时,也不排除外延式发展。如有合适的优质标的,公司不排除考虑开展业务合作,提升公司综合竞争力和整体抵抗市场波动的能力,实现持续稳定发展。谢谢!

十二、据报道,近段时间新冠在全国许多地方又卷土重来,请问许董,公司的止咳药有供不应求吗?二季度经营情况比一季度如何?谢谢!

回复:您好,感谢您对公司的关注!公司核心产品止咳宝片属于呼吸系统疾病方面的药物,具有百年历史,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）疗效显著。在我国人口老龄化加快的时代背景下，该产品的市场潜力巨大（老龄人口大部分有老慢支的疾病，止咳宝片具有独特的止咳、平喘功效，且疗程短、见效快，服用方便，便于老龄人口的使用）。今年一季度，公司核心产品止咳宝片销售情况呈现良好的恢复态势。公司 2025 年半年度报告届时将按照规定进行披露，请关注公司后续披露的公告内容。谢谢！

十三、根据 2024 年度审计报告中提及的关键审计事项—商誉减值，公司对相关商誉价值的认定是否公允，相关评估机构评估相关数据是否公允？根据 2024 年度审计报告中提及的关键审计事项—收入，审计机构检查了公司报告日后多久的账目以验证是否存在退换货情形，相关期限的选择是否合理？应收账款按 1 年以内 5%计提坏账，结合附注中对应收账款按账龄的披露，1 年以内的应收账款占整体 99%，相关政策是否恰当？

回复：您好，感谢您对公司的关注！公司管理层独立聘请第三方评估机构国众资产评估土地房地产估价有限公司对资产组的可收回金额进行评估，并于 2025 年 4 月 24 日对各资产组分别出具以下评估报告：《特一药业集团股份有限公司拟对合并海南海力制药有限公司股权形成的商誉进行减值测试所涉及的止咳宝片资产组组合可收回金额资产评估报告》（国众联评报字(2025)第 3-0108 号）、《特一药业集团股份有限公司拟对合并海南海力制药有限公司股权形成的商誉进行减值测试所涉及的资产组可收回金额资产评估报告》（国众联评报字(2025)第 3-0109 号）、《特一药业集团股份有限公司拟对合并台山市新宁制药有限公司股权形成的商誉进行减值测试所涉及的资产组可收回金额资产评估报告》（国众联评报字(2025)第 3-0110 号），公司以评估报告的可回收金额为基础确定商誉减值金额，公司对相关商誉价值的认定公允。

审计机构检查了公司资产负债表日 2024 年 12 月 31 日至审计报告日 2025 年 4 月 25 日之间的账目，以验证大额退换货情形，期限的选择符合《中国注册会计师审计准则第 1332 号——期后事项》中关于“期后事项”的检查规定，具备合理性。

公司应收账款按账龄分析法组合计提坏账主要参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。公司 2021 年至 2024 年各年度实际发生坏账的比例均小于当期末应收账款余额的 2%，结合应收账款预期信用损失模型，公司



确定应收账款 1 年以内坏账计提比例为 5%。同时，公司 1 年以内坏账准备计提比例与同行业基本一致，不存在显著低于同行业上市公司的情形。公司应收账款坏账准备计提政策符合《企业会计准则》的规定，且计提比例确定恰当。

十四、其他应收款中 5 年以上相关欠款，公司是否有收回该欠款的能力，如无相关追索能力。是否考虑应核销？公司期末账面两千万的在产品是什么？公司期末存在大量在建工程，本期大量增加在建工程，相关在建工程均未达到预期可使用状态么？结合近年来的审计报告，相关的在建工程延续了好几年，尚未结束的原因是什么？公司 2024 年度提前偿还了部分债券类债务，但是短期借款比 2023 年增加 60%，这是基于什么考虑？

回复：您好，感谢您对公司的关注！截至 2024 年 12 月 31 日，公司按坏账准备计提政策，已对 5 年以上其他应收款项全额计提了坏账准备。如果后期产生无法追索的情形，公司将按照相关规定和流程进行核销。

公司期末账面两千万的在产品主要为各生产车间（包括原料车间、中药材提取车间、化学药制剂车间及中成药制剂车间）在产的尚未生产完工并验收入库的在产品（包括在产原料药、提取浸膏粉及在产制剂药产品），如期末车间还在生产未完工的止咳宝浸膏粉、枫蓼肠胃康片、罗红霉素胶囊等。

公司 2024 年末的在建工程主要为综合制剂楼、药品仓储物流中心工程、特一药业集团股份有限公司职工宿舍建设项目。综合制剂楼为生产车间，目前处于内部装修及设备安装调试阶段，药品仓储物流中心工程及职工宿舍建设项目目前处于土建及装修阶段，上述工程均未达到预期可使用状态。公司本期发生额及期末余额较大的在建工程均为公司募集资金投资项目，募投项目因整体投资项目大，工程期间长于一般工程建设，公司已在《特一药业集团股份有限公司关于 2024 年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告》中披露相关工程延期原因及预计完工日期。

公司可转换公司债券发行期限为 2017 年 12 月 6 日至 2023 年 12 月 6 日，截至 2023 年 12 月 6 日，“特一转债”到期未转股张数为 67,959 张，到期兑付金额为 7,203,654 元（含最后一期利息，含税），已于 2023 年 12 月 7 日兑付完毕。公司主要通过票据贴现融资方式补充公司流动资金，因此在短期借款增加的同时，公司的货币资金相对也比较充足，以备不时之需。



十五、营销推广费占公司销售费用的80%,能否说明营销推广费的使用方式?关于研发费用,能否说明一下公司对于研发团队人员的配置,以证明相关人员薪酬发放的合理性。此外,公司的委外研发主要是什么内容?本年与上年的主要差别在材料检测费与委外研发这部分,出于什么考虑要将此部分转为委外研发?投资收益中,描述为交易性金融资产持有期间取得的投资收益,请问是什么类型的相关投资所取得的?

回复:您好,感谢您对公司的关注!2024年度公司推广方式主要为电视广告、地面媒体及新媒体。公司在传统电视广告推广的基础上,结合营销改革进程,第四季度通过品牌建设力度持续加大,并逐步加大地面媒体(高铁站广告、电梯媒体)、新媒体网络平台(抖音、小红书、快手、微信公众号以及微信视频号)、生活服务类平台(美团)等渠道的品牌推广宣传。

截至2024年末公司研发团队共计207人,2024年度职工薪酬1,871.66万元,人均9.04万元,与江门台山市工资水平相匹配;公司委外研发主要为仿制药项目及质量和疗效一致性评价工作;委外研究,实行专业化分工,能一定程度提高效率。

投资收益主要为公司购买银行结构性存款理财产品取得的收益。

十六、公司营业外支出的对外捐赠主要是什么?公司的审计机构及出具审计报告的签字注册会计师,从大信会计师事务所变更至立信会计师事务所,是否由于注册会计师何海文从大信会计师事务所转所至立信会计师事务所所导致的变更,后续更换回大信会计师事务所依旧由注册会计师连伟签字,此种情形,是否是真实有效地变更了审计机构?出于此种情况建议公司更换审计机构!

回复:您好,感谢您对公司的关注!公司营业外支出对外捐赠主要是向广东省同心圆慈善基金会捐赠药品止咳宝片以及向慈善会、教育基金会等捐赠现金。

2022年度公司根据业务发展的需要和年度审计工作的安排,经综合评估及审慎研究,聘请立信会计师事务所(特殊普通合伙)为公司2022年度审计机构。2023年度鉴于公司原审计机构立信会计师事务所(特殊普通合伙)聘期已满,为进一步确保公司审计工作的独立性和客观性,并结合公司业务发展的需要及审计需求,按照《国有企业、上市公司选聘会计师事务所管理办法》、《公司章程》等有关规定,公司经履行招标程序,聘任大信会计师事务所(特殊普通合伙)为公司2023



年度审计机构。大信会计师事务所（特殊普通合伙）所内根据业务衔接情况，安排 2021 年度经办项目的注册会计师连伟继续承做项目。公司变更审计机构已经过股东大会审议，符合公司《会计师事务所选聘制度》及《公司章程》的规定。

十七、公司对于应收账款坏账准备，采用了 1 年以内 5%，1-2 年 10%，2-3 年 20%，3-5 年 50%，5 年以上 100%。由于无法获取公司的实际的应收账款明细账，想了解该会计政策是否与公司真实的应收账款迁徙率匹配？

回复：您好，感谢您对公司的关注。经复核，公司应收账款坏账准备计提比例高于应收账款迁徙率，说明公司应收账款坏账计提谨慎。谢谢！

十八、公司披露的应收账款账龄，结合 2023 年和 2024 年的数据，99%的应收账款余额账龄均为一年以内，对于应收账款坏账准备是否计提过高？是基于什么考虑采用的目前的坏账计提政策？

回复：您好，感谢您对公司的关注，公司应收账款按账龄分析法组合计提坏账主要参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。同时，参考同行业上市公司坏账准备计提比例，并基于会计政策及会计估计一贯性原则，公司确定当前的应收账款坏账准备计提比例，该坏账计提政策是合理、谨慎的。

十九、关于公司的预付账款，长期预付款账龄超过 1 年的合理性？

回复：您好，感谢您对公司的关注。公司期末预付账款余额中账龄超 1 年的主要为 2023 年底预付供应商原料药采购款，因公司对应产品通过一致性评价后所需原料质量标准提高，厂家供货困难，截至目前，供应商已解决质量问题完成回货，公司预付账款账龄超过 1 年存在合理性。

二十、其他应收款中期末余额有 2 个客商，总金额 500 万元，账龄在 5 年以上，相关款项是否能够收回，若无法收回，对应款项已经占了公司 2024 年净利润的 25%，公司对于应收款项的管理是否存在内部控制的缺陷？

回复：您好，感谢您对公司的关注。您所提及的其他应收款期末余额中账龄超过 5 年的 500 万元款项系公司收购海力制药、新宁制药前形成，收购前已全额



计提坏账准备，若未来期间产生无法追索的情形而进行核销，不会对核销当期的净利润产生重大影响。公司对于应收款项的回收跟进一直保持积极态度，应收账款管理不存在内部控制缺陷。

二十一、其他非流动金融资产具体是什么内容？

回复：您好，感谢您对公司的关注。其他非流动金融资产为公司大健康产业投资运营平台广东特美健康科技产业有限公司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 1,350 万元参与北京童康汇网络科技有限公司 C 轮增资，取得其 2.2323% 的股权。

二十二、公司的研发项目未来可变现能力如何？

回复：您好，感谢您对公司的关注。公司的研发项目主要是中药品种的培优及二次开发、仿制药的一致性评价等，该等项目不直接产生经济效益或变现，但项目完成后有助于提高产品质量、扩大产品的可销售渠道等，有利于强化公司的综合竞争力。

二十三、公司在 23 年变更会计师事务所，但是第二签字注册会计师仍为 19-22 年原会计师事务所的第二签字注册会计师。24 年又变更回原 19-22 年的会计师事务所。第一签字注册会计师与 19-22 年期间的第一签字注册会计师保持不变，请问公司这种变更的目的是？

回复：您好，感谢您对公司的关注。公司 2022 年度变更会计师事务所为根据业务发展需要和年度审计工作的安排，经综合评估及审慎研究决定。2023 年度变更会计师事务所为公司根据《国有企业、上市公司选聘会计师事务所管理办法》、《公司章程》等的规定，经履行招投标程序，聘任大信会计师事务所（特殊普通合伙）。签字注册会计师的确定为会计师事务所内部安排，继续由前任注册会计师承做项目也保证了审计业务的衔接，更有利于开展、完成审计工作。

二十四、公司的各项推广方式能否大致描述一下相关占比。另外，对于我个人而言很少见到贵公司面向公众的广告，能否举例说明相关广告的具体投放呢？例如电视媒体，哪个电视台、什么时段、什么样的投放频率？



回复：您好，感谢您对公司的关注！结合营销组织改革，公司在品牌建设方面的推广方式逐渐从单一的传统电视广告转为传统方式与新媒体结合，线上与线下同步发力的多样化模式。

目前公司在电视广告方面保留中央 7 套（军事频道）、11 套（戏曲频道）、12 套（社会与法）这三个频道进行广告播放，比如在中央 12 套的播出次数为每天 30 次左右，具体在热门栏目“夕阳红”、“道德观察”及“天网”等栏目前后有安排播出时间点。

新媒体则以抖音、快手、小红书作为主要的推广方式，委托服务商进行投流内容制作及推广服务，公司线上营销部还结合电商在京东、阿里、拼多多等自营旗舰店以及美团和饿了么等平台进行广告宣传和销售，具体服务内容包括医生科普、搜索快车、推荐广告、智搜、沙盘、场景推广、好药严选、频道搜索品专等，可以让更多消费者在线上完成对止咳宝片的“接触—种草—下单—复购”的完整链条。

地面媒体以电梯媒体和高铁站广告为主。关于电梯智能屏广告刊播的城市目前已达 22 个，具体包括上海、北京、成都、广州、深圳、杭州、南京、青岛、西安、郑州、长沙、昆明、合肥、南宁等多个城市，合作的客户包括高济、大参林、老百姓、海王、漱玉春天之星、国大、全亿、益丰等连锁。高铁站推广目前以投放大屏广告为主，已开启广州南站、深圳北站、普宁站、湖州站等重点站点的合作。

二十五、对于审计报告附注中，应收账款的客商名，预付账款的客商名，公司采用了客户一、客户二这种以代替真实客商名称，是基于什么考量？

回复：您好，感谢您对公司的关注！审计报告附注中应收账款、预付账款的客户一、客户二是代称，是代指公司期末应收/预付账款前五大的客户，客户信息是公司的商业信息，目的是在满足审计透明度的同时，避免因过度披露而损害企业商业利益。谢谢！

二十六、对于公司的客商和预付账款中未披露往来单位的全称是出于什么考虑呢？

回复：您好，感谢您对公司的关注！客户信息是公司的商业信息，公司未披



露客户全称，目的是在满足披露透明度的同时，避免因过度披露而损害企业商业利益。谢谢！

二十七、请问许董，二季度截至现在止咳宝销售情况怎么样？现在是淡季，加上还在渠道改革中，比起 2023 年情况怎么样？

回复：您好，感谢您对公司的关注。止咳宝片产品一般在每年的 9 月至次年的 3 月销售较好，当年的 4 月至 8 月一般相对差一些，也就是我们说的淡季。公司当前的营销改革还在持续深化过程中，2025 年一季度，止咳宝片的销售情况呈现良好的恢复态势，但还未达到 2023 年同期水平。二季度具体的销售情况及数据，请您关注后期的相关公告。谢谢！

二十八、请问：公司目前在医美产品方面有哪些在研项目？进展如何？预计何时能推向市场？

回复：您好，感谢您对公司的关注！在国家产业政策大力支持中医药行业发展的背景下，公司发展重心将放在培育和发展中医药产品上。公司在目前主业保持稳健经营的情况下，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。谢谢！

二十九、之前提到以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开发医美上游品种，目前这两款产品转化为医美产品的具体成果有哪些？

回复：您好，感谢您对公司的关注！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。公司已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。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。谢谢！



三十、公司研发的适合医美需求的植物提取物材料，是否已经应用到具体医美产品中？如果有，该产品的市场反馈如何？

回复：您好，感谢您对公司的关注！目前，该项目还处于研究阶段，存在较大的不确定性，请投资者注意投资风险。谢谢！

三十一、针对医美产品，公司后续的研发投入计划是怎样的？如何确保研发资源合理分配，以推动医美产品的创新和升级？

回复：您好，感谢您对公司的关注！在国家产业政策大力支持中医药行业发展的背景下，公司发展重心将放在培育和发展中医药产品上。公司在目前主业保持稳健经营的情况下，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。谢谢！

三十二、与市场上其他同类医美产品相比，公司医美产品的核心竞争优势是什么？如何突出这些优势进行市场推广？

回复：您好，感谢您对公司的关注！目前，公司暂无医美产品。谢谢！

三十三、公司是否有计划开发新的医美产品线？如果有，会聚焦在哪些细分领域？

回复：您好，感谢您对公司的关注！公司目前暂无开发新的医美产品线计划。谢谢！

三十四、对于已推出的医美产品，公司设定的未来三年销售目标分别是多少？将采取什么措施来实现这些目标？

回复：您好，感谢您对公司的关注！目前，公司暂无医美产品。谢谢！

三十五、请问贵公司有没有市值管理计划？

回复：您好，感谢您对公司的关注！公司管理层努力做好公司的经营管理，扩大产品的市场占有率、提高公司品牌的影响力，将公司做大做强，提高公司的



抗风险能力和盈利能力，以此来回馈广大投资者。同时，公司加强与投资者的沟通交流，提高投资者对公司的认识度，为公司的经营发展建议献策，让公司的发展在资本市场体现出公司的价值。谢谢！

三十六、该公司怎样做好回报投资者，把公司做大做强，增强持股信心？

回复：您好，感谢您对公司的关注！公司管理层努力做好公司的经营，保持公司持续的发展，在国家产业政策大力支持中医药行业发展的背景下，公司将紧跟国家改革与发展的大趋势，重点发展中成药品种，将公司的核心产品止咳宝片发展为具有市场影响力的重大品牌，同时培养公司潜力品种，把公司做大做强，提高公司的竞争力和抗风险能力，以长期稳定健康发展回报投资者。谢谢！

三十七、你好，公司有没有扩大或者收购并购的计划？

回复：您好，感谢您对公司的关注！在国家产业政策大力支持中医药行业发展的背景下，公司将紧跟国家改革与发展的大趋势，重点发展中成药品种，做好内功，促进内生式的发展。同时，公司也寻求外延式的发展，如有合适的优质标的，公司不排除考虑并购，提升公司综合竞争力和整体抵抗市场波动的能力，实现持续稳定发展。谢谢！

三十八、邱淦清、中和珍贝与公司什么关系？后续有什么发展、合作？对公司有什么影响？

回复：您好，感谢您对公司的关注！邱淦清、北京中和珍贝科技有限公司为公司截至 2024 年 12 月 31 日及 2025 年 3 月 31 日的前十大股东，与公司没有业务往来，不产生相关影响。谢谢！

三十九、中药行业相对稳定，但是成长性较差，几年来公司盈利增长并不稳定，面对未来市场的压缩，公司是否有扩张或者并购计划？

回复：您好，感谢您对公司的关注。中药行业是国家政策鼓励发展的产业，未来仍具有较好的发展前景，公司近几年的盈利变动情况主要受产品市场供求、公司内部营销组织变革等内外部多因素影响。当然，做大做强做优是公司的愿景，也是公司管理团队努力的方向。公司在做好内生式增长的同时，也不排除外延式



	发展。如有合适的优质标的，公司不排除考虑开展业务合作，提升公司综合竞争力和整体抵抗市场波动的能力，实现持续稳定发展。谢谢！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无