

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	大成基金管理有限公司调研活动
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
时间	2023年5月30日
地点	广西梧州
上市公司接待人员	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
调研人员单位及名称	大成基金孙丹、苏秉毅、郑少芳、邹建、王敏杰
投资者关系活动主要内容	<p>5月30日，公司以电话会议的形式与大成基金的部分人员就公司近期经营情况进行了沟通交流，主要内容如下：</p> <p>问题 1：注射用血栓通湖北 19 省联盟地区的销售量较集采前的变化。</p> <p>回复 1：公司产品注射用血栓通（冻干）参与中成药省际联盟集中带量采购后，由于中选价格与原基准价格相比有一定程度的下降，使得注射用血栓通（冻干）在中标市场的销售量和销售价格承受压力。</p> <p>面对集采政策，公司积极应对：一是建立专家体系，加强产品学术影响力，使注射用血栓通（冻干）能够更多地服务医生和患者。二是开展注射用血栓通（冻干）的真</p>

实世界研究，通过收集心内科、骨科、血管外科病例，明确注射用血栓通（冻干）产品定位，挖掘潜力医院，推广典型病例，增加产品医学价值。三是通过持续的全国性、省级、地市级、医疗机构的学术活动不断增加产品医学价值。

问题 2：湖北牵头的首次全国联盟没有纳入注射用血栓通，后续是否会有全国范围集采。

回复 2：2021 年，湖北牵头共计 19 省开展中成药省际联盟集中带量采购工作，采购周期原则上为 2 年，目前正在执行中。2023 年，湖北牵头开展全国中成药集采，参加省份达 30 个。因两次集采采购的药品原则上不能重复，因此注射用血栓通（冻干）不纳入本次全国中成药集采范围。但随着国家医药改革进入深水区，联盟带量集采落地等政策已形成常态化。

问题 3：中华跌打丸，安宫牛黄丸，妇炎净胶囊各自的销售规模和增长潜力。

回复 3：公司产品中华跌打丸 2023 年保持稳定销售，公司正开展销售模式转型，逐步提高终端销售队伍能力，为中华跌打丸的销售助力；安宫牛黄丸在过往的基础上，向全国性产品拓展，建立相对健全的全国性终端销售网络，力争成为梧州制药第三个黄金单品；妇炎净胶囊 2023 年将重点集中于商控渠道销售，目前正对产品品规进行规整，在完成渠道、价格体系的梳理后，争取销量得到稳步提升。

问题 4：食品的收入端近年是增长的态势，板块后续

的经营规划。

回复 4: 双钱实业将重点围绕以下三方面推进工作：一是通过基础口碑建设、官方账号运营、电商及社交媒体推广、精准流量推送等方式，提升品牌影响力。二是加深用户印象，基于龟苓膏为核心创造更多延伸产品。三是种草品牌新品，通过改良新品，挖掘新用户，抢占跨品类用户，促进新品种草和转化，努力实现销售稳步提升。

具体实施规划如下：一是围绕健康滋补，膳食养生市场，扎实推进特膳功能食品、功效饮品的开发。二是落实渠道拓展，以现有营销矩阵为基础，新增 TOB 供货渠道。三是优化组织架构，选优配强人才力量，推动公司战略执行落地。四是强化生产协同，进行自有厂房技术改造和建立 OEM 代工生产基地。五是打好电商组合拳，与线上平台深度合作，开展直播带货，打造爆款单品。

问题 5: 2023 年收入利润端预期。

回复 5: 2023 年是中恒集团转型发展的重要一年，中恒集团将迎来较大的发展，各项经营将呈现持续向好态势。具体数据以公司公开披露的财务信息为准。