

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年广西地区上市公司投资者网上集体接待日
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
时间	2021年5月21日
地点	网上接待
上市公司接待人员	中恒集团总经理蒋神州、财务总监易万伟、证券部负责人及相关工作人员
投资者关系活动主要内容	<p>2021年5月21日，公司参加由广西上市公司协会、深圳市全景网络有限公司共同举办的“2021年广西地区上市公司投资者网上集体接待日活动”，本次集体接待日活动，公司通过互联网平台与投资者进行了交流，具体内容如下：</p> <p><b>问题 1:</b>肇庆公司处理的如何了？股权激励的事情有没有时间点？自治区书记们都为公司的处理效率着急</p> <p><b>回复 1:</b>投资者您好。公司目前正在积极稳妥推进肇庆公司的资产处置，公司已于2020年4月完成了股份回购。有关资产处置和股权激励事项如达到信息披露标准，公司将依法及时予以披露。感谢您对公司的关注。</p> <p><b>问题 2:</b>从新推出的杂粮龟苓膏系列的易拉罐包装来看，公司是花了不少心思，体现出了龟苓膏作为女性功能性食品定位。唯一的不足，能否把公司股票代码印上去，也让更多人认识到公司股票价值，再就是中恒集团这个简称，真的不适合现在公司以后发展定位，及产品营销。能否以后就称之为广投健康如何？</p>

**回复 2:** 投资者您好, 感谢您的意见建议, 公司将积极予以考虑。公司将积极经营, 进一步加强路演和反路演等活动, 积极向市场传递公司投资价值。

**问题 3:** 公司股票长期在低价徘徊, 不是是考虑一下改名字, 中恒集团这个名字太中性化了, 很多人都不知道是干什么的

**回复 3:** 投资者您好, 感谢您的意见建议, 公司将予以积极考虑。公司股价市值受宏观环境、公司行业、国家政策和具体经营业绩等多方便因素的影响。公司历来高度重视投资者利益, 管理层积极开展经营, 以良好的业绩和分红回报广大投资人。公司将进一步做好投资者关系维护和品牌宣传, 树立公司良好形象, 传递投资价值。

**问题 4:** , 什么时候分红

**回复 4:** 投资者您好。2020 年公司实现营业收入约为 36.76 亿元, 归属于上市公司股东的净利润约为 5.63 亿元。公司拟分红金额达 2.9 亿元, 占 2020 年度归属于上市公司股东的净利润的比例为 52.34%。具体的分红时间安排请您关注公司发布的 2020 年度权益分派实施公告。

**问题 5:** 贵公司有没有薪酬考核制度或者未来有没有考虑同业薪酬水平进行调整管理层薪酬、贵公司高管薪酬年工资总额达到千万级别对比云南白药、片仔黄等国企是否不合理情况?

**回复 5:** 尊敬的投资者您好! 公司已经修订和出台严格的高管薪酬考核制度, 在修订制度过程中公司借鉴和参考了同类企业高管的考核激励标准, 充分体现高管绩效薪酬与业绩增长挂钩。再次感谢您对公司的关注!

**问题 6:** 请问贵公司未来三年计划怎么回馈中小投

资者？

**回复 6:** 投资者您好。公司未来将做好以下几方面的工作：一是计划进一步加强血栓通循证医学研究，加快安全性、有效性的再评价工作，加强血栓通的基础和临床研究，为临床使用提供支撑。完成血栓通标准化建设，不断提升血栓通产品质量，保证临床用药安全有效。加强学术推广，提高医生对血栓通的了解，提高临床使用的安全性。紧跟医保目录的调整，加强学术推广，确保在中风偏瘫、视网膜中央静脉阻塞病症上占据更多的市场份额。二是充分利用挖掘梧州制药所拥有的 300 余个药品批号，加大中华跌打丸、炎见宁、妇炎净等产品的培育和銷售推广力度。三是在成功并购莱美药业的基础上，通过投资设立产业并购基金等方式，积极寻找合适的标的，通过并购丰富公司产品管线。四是公司今后将开展更多的路演、反路演等活动，积极向市场传递公司投资价值。管理层将不断努力经营公司业务和实施长远战略布局，不断提升内在价值，争取更好的回报投资者。

**问题 7:** 中恒回购的股份具体什么时候股权激励

**回复 7:** 投资者您好。为使公司股价更好反映公司实际业绩情况和公司价值，公司于 2019 年开展了股份回购工作，截至 2020 年 4 月，共计从二级市场上回购了约 5000 万股股份，回购金额约 1.5 亿元，拟全部用于股权激励，公司正在积极推进股权激励相关事宜。请您注意关注公司发布的公告。

**问题 8:** 中恒集团这几年在资本市场的走势，大家都看到了。一方面，上市公司这几年大张旗鼓做了很多“大事”，另一方面，几年都没有一家机构的研报，显示投资者对公司认可度极低。当然，这与与市场的喜好相关，但也充分反映管理层对资本市场的傲慢和漠视。从上市公司定期报告和信息披露就可以看出来，你不理人，人也不会理你。请问蒋总，对加强与投资

者的沟通，提升企业在资本市场的可信赖度，上市公司有什么计划？

**回复 8:** 投资者您好。公司历来高度重视投资者利益，管理层会积极开展经营，以良好的业绩和分红回报广大投资人。一是开展股份回购。为使公司股价更好反映公司实际业绩情况和公司价值，公司开展了股份回购工作，截至 2020 年 4 月，共计从二级市场上回购了约 5000 万股股份，回购金额约 1.5 亿元，拟全部用于股权激励，相关股权激励方案也将适时推出。二是高比例分红。以 2020 年度为例，2020 年公司实现营业收入约为 36.76 亿元，归属于上市公司股东的净利润约为 5.63 亿元。公司拟分红金额达 2.9 亿元，占 2020 年度归属于上市公司股东的净利润的比例为 52.34%，再次刷新公司的分红比例记录。近年来，中恒集团分红均高于监管部门鼓励的现金红利分配总额不少于当年归属于上市公司股东的净利润 30% 的比例，进一步让广大投资者能够分享上市公司发展成果。经统计，从 2017 年以来，公司连续四年实施了现金分红，累计现金分红金额超过 10 亿元。三是公司积极开展路演、反路演，并举行业绩说明会，树立资本市场良好形象，公司今后将开展更多的类似活动，向市场传递公司投资价值。管理层将不断努力经营公司业务和实施长远战略布局，不断提升内在价值，争取更好的回报投资者。

**问题 9:** 近一年内公司有没有计划新药上市或已经进入临床的重要药品！

**回复 9:** 投资者您好！公司一直以来高度重视研发，于 2019 年 12 月在整合研发资源的基础上，组建了中恒研究院，同时推进校企合作，与上海中医药大学共建“三七研究中心”，共同打造国家级研究中心，另外，继续加强与天津中医药大学、暨南大学、广西中医药大学等高校深入开展血栓通、中华跌打丸研究，与四川大学开展化药一类新药等研究。若公司新药研制情

况达到信息披露标准，公司将予以公告，感谢您的关注！

**问题 10:** 很多投资者都很关注中恒业绩情况，但中恒集团在以前的定期报告中，都不会提前预告下期业绩情况；在定期报告前，也从不提前预告业绩情况。总之，上市公司对投资的关心的问题是漠不关心，请问蒋先生，能否效仿其他上市公司的做法，定期报告前先预告业绩。

**回复 10:** 投资者您好。公司高度重视投资者关系维护，并在规则限度内积极回应投资者的关切。公司严格按照股票上市规则等有关规定进行公司业绩预告方面的信息披露。请您注意关注和查阅公司的公告。

**问题 11:** 中恒集团梧州制药有没有正在研发的药物

**回复 11:** 投资者您好！除注射用血栓（冻干）制剂安全性研究项目外，公司的研发项目还包括中华跌打丸二次开发，中药经典名方的药学研究及非临床安全性评价，沙格列汀二甲双胍缓释片开发及荧光素钠注射液原料药等，相关情况请您查阅公司 2020 年度报告。感谢您的交流！

**问题 12:** 今年有什么具体的措施节省销售费用占比吗？

**回复 12:** 投资者您好。公司 2020 年销售费用占营收比例与去年同比已下降 5%。公司将在加大市场开拓力度的同时，积极采取强化成本管控和预算管理有效等措施，进一步降低销售费用。

**问题 13:** 我是一位中恒的铁杆股东、也是中恒产品的铁粉！感觉公司这两年不断改进、不断进步！建议公司加大产品的宣传，每年花费大量销售费用用在“刀刃上”！

**回复 13:** 投资者您好,感谢您对公司的认可和支持。公司将进一步加强品牌和产品宣传,努力做好经营管理各项工作,以更加良好的业绩回报广大股东。

**问题 14:** 公司的去水卫茅醇,处于什么研发阶段,一直没有相关的公告信息,是否终止了研发

**回复 14:** 投资者您好!在公司收购控股广西梧州制药(集团)股份有限公司前,梧州制药已于20世纪80年代取得去水卫茅醇生产批文。公司严格按照相关规定履行信息披露义务,如相关事项达到披露标准,公司将及时对外进行披露。感谢您对中恒集团的关注与支持!

**问题 15:** 请问中恒集团与莱美药业在南宁搭建研发、生产平台进展情况如何?肇庆的资产处置进展情况如何?预计处置后将造成多大损失?

**回复 15:** 投资者您好,公司正积极稳步推进有关工作,如达到信息披露标准,公司将依法及时予以披露。感谢您对公司的关注。

**问题 16:** 对比公司产品销售的中药产品,销售收入靠前的中华跌打丸等几个品种连续几年销量持续萎缩,而公司持有上百个中药、化药品种,公司准备如何培育十大销售额亿的大品种?现政策面鼓励中医药古方现代化、循证现代化、生产现代化,公司准备深入二次研发哪些品种?公司仍然准备并购中医药优质资产吗?

**回复 16:** 公司去年受疫情的影响,药品销售量下降,但是中华跌打丸的销量较前年只是略降,呈现出良好的市场增长趋势。公司下一步将逐步推一批独家中药进入基药、医保目录,并将这些中药的再评价研究列为研发的主要方向。同时公司已着手构建更精细的市场细分及进入策略。此外,公司一直关注中医药优质资产,寻找优质标的企业。

**问题 17:** 请问: 去年的分红预案什么时候实施啊?

**回复 17:** 尊敬的投资者, 公司 2020 年度利润分配预案已经公司 2020 年度股东大会审议通过, 相关手续正在办理当中, 后续实施情况请您及时关注公司公告, 谢谢!

**问题 18:** 1、贵公司高管学历构成情况, 各自的教育背景是什么? 其中具备医药相关的教育背景的有几个? 2、对于医药行业的发展及医保相关政策, 可否请贵公司焦明董事结合中恒集团情况分析相关情况及对策? 3、贵公司在研的管线产品有哪些 (莱美药业相关产品除外), 未来如何支撑业绩增长?

**回复 18:** 投资者您好, 1、公司高管构成情况, 请您查阅公司年度报告内容第八节之内容; 2、公司多措并举应对医药政策变化影响, 公司通过多种方式积极促进核心产品血栓通 (冻干) 销量回升。积极响应国家及地方临床优势中成药申报政策, 制定注射用血栓通《临床优势中成药品种推荐表》文献资料, 并递交至中医药管理机构, 多渠道展现注射用血栓通的市场发展和临床疗效价值所在; 3、公司坚持贯彻高质量发展理念, 找准发展定位和思路, 真抓实干, 加快形成自身竞争优势。同时, 多措并举做好医保控费、辅助用药管理、带量采购等政策变化分析应对, 采取有力措施推动核心产品的销量增长, 进一步加大产品研发和市场拓展力度, 持续优化收入利润结构, 做好莱美药业投后管理, 不断提升贡献度, 积极发展医疗器械产业, 发展壮大医药流通业务。感谢您的提问!

**问题 19:** 1、贵公司可否有生产一批产品, 在研一批产品, 预研一批产品的原则? 2、贵公司是否有测算血栓通市场份额改变情况, 可否公布下测算结果, 据了解血栓通市场份额未来无明显增长, 甚至有进一步萎靡可能, 对于贵公司宣传的血栓通二次开发, 是如

何开发？单纯的增加适应症？贵公司血栓通使用指南的立项对于远期销售的影响有多少？3、贵公司目前医疗器械收入有多少？口罩相关业务是否盈利？4、贵公司高管学历构成情况，

**回复 19:** 投资者您好。1. 除注射用血栓（冻干）制剂安全性研究项目外，公司的研发项目还包括中华跌打丸二次开发，中药经典名方的药学研究及非临床安全性评价，沙格列汀二甲双胍缓释片开发及荧光素钠注射液原料药等，涉及到心脑血管、抗肿瘤、骨伤科等领域。相关情况请您查阅公司 2020 年度报告。2. 目前公司的血栓通产品特别是冻干剂型处于中药注射剂领先地位，其质量、安全性和纯度领先于同类产品，且市场口碑好，份额高，医院、医生及患者的认可度高，市场地位和竞争优势明显。公司积极开展血栓通二次开发，加强血栓通循证医学研究，加快安全性、有效性的再评价工作，加强血栓通的基础和临床研究，为临床使用提供支撑，同时紧跟医保目录的调整，加强学术推广，确保在中风偏瘫、视网膜中央静脉阻塞病症上占据更多的市场份额。公司将进一步扩大市场覆盖与深耕重点市场，不断开发三终端市场，实现多端客户销售，销售渠道向县级和基层医疗机构下沉，不断拓宽销售渠道，改善销售环境，巩固和开拓市场份额。3. 公司医疗物资保障基地目前尚在建设投资期，占公司营业收入占比较小。4. 公司高管学历情况详见公司 2020 年度报告第八节。

**问题 20:** 1、贵公司可否有生产一批产品，在研一批产品，预研一批产品的原则？2、贵公司是否有测算血栓通市场份额改变情况，可否公布下测算结果，据了解血栓通市场份额未来无明显增长，甚至有进一步萎靡可能，对于贵公司宣传的血栓通二次开发，是如何开发？单纯的增加适应症？3、贵公司目前医疗器械收入有多少？



**回复 20:** 投资者您好。1. 除注射用血栓（冻干）制剂安全性研究项目外，公司的研发项目还包括中华跌打丸二次开发，中药经典名方的药学研究及非临床安全性评价，沙格列汀二甲双胍缓释片开发及荧光素钠注射液原料药等，涉及到心脑血管、抗肿瘤、骨伤科等领域。相关情况请您查阅公司 2020 年度报告。2. 目前公司的血栓通产品特别是冻干剂型处于中药注射剂领先地位，其质量、安全性和纯度领先于同类产品，且市场口碑好，份额高，医院、医生及患者的认可度高，市场地位和竞争优势明显。公司积极开展血栓通二次开发，加强血栓通循证医学研究，加快安全性、有效性的再评价工作，加强血栓通的基础和临床研究，为临床使用提供支撑，同时紧跟医保目录的调整，加强学术推广，确保在中风偏瘫、视网膜中央静脉阻塞病症上占据更多的市场份额。公司将进一步扩大市场覆盖与深耕重点市场，不断开发三终端市场，实现多端客户销售，销售渠道向县级和基层医疗机构下沉，不断拓宽销售渠道，改善销售环境，巩固和开拓市场份额。3. 公司医疗物资保障基地目前尚在建设投资期，占公司营业收入占比较小。