

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	投资机构现场调研活动
形式	<input checked="" type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
时间	2024年4月8日
地点	广西南宁
上市公司接待人员	董事会秘书、总法律顾问王祥勇
调研人员单位及名称	海南上善如是私募基金管理合伙企业总经理/基金经理肖肖
投资者关系活动主要内容	<p>1.血栓通相关产品 2024 年的经营进展？</p> <p>2024 年，公司继续加强存量重点资源纯销、空白开发/医院复活、学术活动推广三项能力建设，持续做好血栓通销售工作。一是树立专业学术形象，做好学术引领及赋能，稳步推进注射用血栓通（冻干）在临床应用中的认知度和接受度。二是积极参与集中带量采购，持续密切关注政策变化和市场动态，不断调整和优化参与策略，江苏、天津集采标的顺利执行，同时开展了吉林省跟京津冀“3+N”联盟的集采申报工作。三是服务商精细化管理，销售重心从公司发货向终端纯销转变，同时注重服务商赋能，启动年度服务商评估工作。</p> <p>2.食品板块、日化板块是否还将继续保持高速增长，</p>

经营是否存在困难？

健康食品板块在非遗传承及药食同源理念的加持下，以龟苓膏产品为立足点，逐步发展龟苓膏系列健康食品。2023年，食品板块实现营收2.40亿元，同比增长27.29%，其中，2021年度至2023年度，公司龟苓膏产品收入分别为1.67亿元、1.71亿元和1.93亿元，呈逐年增长态势。

市场竞争激烈是快消食品行业面临的一大难题。随着市场的不断扩大和消费者需求的多样化，越来越多的企业进入快消食品领域，导致产品同质化趋势明显。双钱产业是龟苓膏产品工业化的先驱，荣获“中华老字号”称号，其主持申报的“梧州龟苓膏”被批准为中华人民共和国地理标志保护产品，生产技艺入选国家第五批非物质文化遗产目录。目前，龟苓膏行业在华南地区发展成熟，其他地区仍具备较高的市场成长性。公司将持续不断推出其他健康食品、特医特膳功能食品和功效饮品等，构建多元化的销售渠道，及时调整渠道策略，打造多个千万级样板地区，大力开拓大健康产业市场。另外，双钱于2023年完成股份制改造，有助于未来引入战投、筹集资金、提高市场竞争力，未来具备良好的成长性。

日化美妆板块2023年实现营收7,640.95万元，同比增长25.91%。田七家化由破产企业重组而成，产品储备及研发基础仍需持续加强，在国潮风潮崛起之际，田七家化将充分利用中恒集团的研发优势及渠道资源，通过产品品类的延展及新品的高质量开发、渠道的持续建设，将田七家

化打造成行业具有较高影响力的轻资产高收益企业。

3.公司账面现金的使用规划？

截至 2023 年末，公司货币资金为 29.64 亿元，其使用规划会全面考量公司的日常运营稳定性、发展扩张的可行性以及研发赋能的持续性，重点偏向市值管理、投资并购、研发创新等方向。一是按计划实施回购，增强市场稳定性及信心。在 2024 年 9 月 27 日前使用 1.5 亿元—2 亿元回购股份，提升公司的市场价值。二是聚焦医药产业投资，寻找并购机会。重点在中药、研发端、BD（国内外药物代理权引进）、MAH（药品注册人制度）、配套医疗器械、互联网医疗等领域布局，重点筛选跟进医学诊疗平台项目、中药研发领域龙头企业项目、大消费类项目等。现已储备投资项目 70 多个，部分项目已进入重点推进阶段，努力实现公司的扩张和资源整合。三是做好后续基金规划及运营，促进资本运作、提升资金效率。截至 2023 年底，公司所投资基金投资的联影医疗、华大智造等 6 个项目实现上市，投资收益增值明显，公司将继续聚焦主业，分业务板块、分梯度进行精准投资，提升基金设立运营专业化水平。四是持续增加研发投入，以“内部攻关”结合“外部借脑”，统筹推进科创人才队伍建设，打造研发项目管理团队，开展产学研合作、新产品开发、产品工艺优化等工作，实现研发创新的良性循环。

4.公司主要业务板块未来 1-2 年的展望？

公司以医药制造、健康消费为主线，深化拓展医药研

发、中药资源、日化美妆、医药流通业务，近年来，公司多措并举对医药制造、健康消费以及日化美妆等主要业务板块的发展造势赋能。公司将坚持“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，结合自有品种、优势资源和能力禀赋，着力研发、营销、资本运作和引进，推动医药产业和大健康产业同步发展。

(1) 强化发展医药板块。一是持续深耕以血栓通为代表的中成药领域，创建并维护精细化客户群体及数据平台，提高产品的竞争力和市场占有率。二是推进莱美药业化药、生物药领域的产品升级，加快科研进度，积极开拓新领域新方向。三是加大对公司优质存量药号的恢复生产与投入；推进产品的引进及孵化，创造新的营收利润增长点。

(2) 积极拓展健康消费板块。一是引战投赋能，加快引入资本型、资源型战投推进混改，努力将资源优势转化为资本优势。二是创新产品，依托中药企业核心资源与优势，围绕健康滋补，膳食养生市场，深耕健康食品领域，扎实推进特医特膳类功能食品、功效饮品的开发。三是强化“中华老字号”品牌输出，以龟苓膏为切入点，通过讲好“非遗”文化故事，丰富品牌内涵，打造多家独具特色的非遗门店，推动“双钱”从地方优质品牌到全国知名品牌的升级。

(3) 持续创新日化美妆板块。一是以市场需求为导向，围绕行业标准，充分发挥药企扎实的冻干技术和三七提取

物领先的优势，开展科研创新升级。二是建立线上线下全渠道全域营销体系。线下集中精力打造样板市场，线上巩固兴趣电商，快速夯实天猫、京东等一类电商。三是拓展单渠道优势客户，包括但不限于产品代理、联合开发、渠道共建、股权合作等。

(4) 聚焦创新驱动发展。一是立足公司优势资源，面向全国市场，紧盯新靶点、新机制，开展药物研发布局，提高企业研发效率和临床试验质量。二是以临床价值为导向，研发突出新药作用特点和效果；加大对现有品种、独家品种的开发及二次开发，增加新适应症和新用途，孵化培育新的拳头产品及利润增长点。三是积极对接区内外优秀科技创新资源，建立有效的科技成果转化机制，通过联合研发形成高质量发展新动能。

(5) 强化资本外延式发展。一是通过延伸产业链上下游，上游拓展原料药、中药饮片、配方颗粒、医疗器械、创新药等，下游拓展医药商业流通配送企业，以具备互联网新模式的创新院外医药商业企业等方向，提升中药产业链主实力。二是充分发挥所投资基金的作用，发掘并整合产业链中的优质创新企业，推动所投企业在研发、商业化等领域的合作双向赋能，实现共同成长。

除此之外，公司还将持续优化公司治理结构，完善企业制度体系建设，提升治理水平；深度挖掘“百年梧药，中华品牌”以及“双钱”“田七”的品牌价值，形成层次分明、优势互补、影响力创新力显著增强的品牌体系，提升行业地

	位，带动产品销售。
--	-----------

	注：上述内容不构成公司对投资者的业绩承诺。
--	-----------------------