

证券代码：002873

证券简称：新天药业

债券代码：128091

债券简称：新天转债

贵阳新天药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-010

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话、线上会议）
参与单位名称及人员姓名	通过线上参与公司 2021 年度业绩网上说明会的投资者
时间	2022 年 4 月 7 日 15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易”平台、“新天药业投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：董大伦先生 副总经理、董事会秘书：王光平先生 财务总监：曾志辉女士 独立董事：官峰先生 保荐代表人：黄凤煌先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：你们这两天股票这样跌，是什么原因？内幕交易？</p> <p>答：您好，市值在一定程度上可以反映出当前市场对企业价值的一个认可，但市值也会受到企业经营、行业政策、市场预期、投资偏好等多重因素的影响而产生一定的波动，公司目前经营正常，正在稳步推进“股权激励计划”下的三年倍增目标计划，我们相信：在国家中医药“十四五”发展规划及中药政策逐步落地的大环境背景下，在公司当前经营发展良好,业绩逐年递增,以及未来的发展预期下，市场会给出一个合理的价值认可。感谢您对公司的关注！</p> <p>问题 2：每年四季度净利为什么那么低？</p> <p>答：您好，因四季度处于年度末，所以四季度的费用相比其他季度会较多一些，比如年度末各项工作总结会议的召开、下年度工作规划等与生产经营直接相关的事项、年度绩效考核等，都会对费用产生影响。感谢您对公司的关</p>

注！

问题 3: OTC 一季度提价了吗？

答：您好，公司产品毛利较高，OTC 市场定价具备一定的灵活度。是否提价会充分考虑产品自身的产品力、品牌力和品牌培育、产品成本、产品升级、市场份额、患者接受程度，与连锁药店的合作等各方面的因素，进而做出相应决策。感谢您对公司的关注！

问题 4: 苦参凝胶和保妇康栓相比，有什么不一样？

答：您好，公司苦参凝胶是医保乙类品种，独家剂型品种，是唯一具有“抗菌-修复-乳杆菌增殖”三步恢复阴道微生态平衡完整证据链的妇科外用。苦参凝胶是公司主要产品之一，其临床疗效具备明确的优势与特性，公司将继续加大苦参凝胶学术推广与 OTC 市场推广力度，进一步提升苦参凝胶在妇科领域的市场份额。感谢您对公司的关注！

问题 5: 坤泰胶囊就要过 10 亿了，很可能成为集采标的，如果中标价下降二成，对净利影响将会有多少？

答：您好，公司坤泰胶囊属于独家品种，基药品种、医保甲类品种，目前尚未受到集采相关政策的影响，但公司也会实时跟进相关政策，对销量和价格进行综合评估，并做出适当应对。公司在 2018 年开始布局并拓展了 OTC 市场且取得了较好的预期效果，公司后续还将进一步加大 OTC 市场投入以及品牌建设，在保证医院市场稳步增长的同时，不断提升 OTC 市场占比。同时，公司还将继续优化成本、费用管控，在做好现有品种的销售推广的同时，加大研发投入，加快新产品研发进度，努力打造专利中药创新药、中药配方颗粒、中药经典名方、中药保健品集群发展的中医药领域的特色优质企业。感谢您对公司的关注！

问题 6: 公司大力发展 OTC，是否是为应对集采？但有报道说，药店也会大规模参加集采，如果药店也参加集采，对公司影响如何？公司如何看药店参加集采？这种可能性大吗？

答：您好，公司于 2018 年建立 OTC 事业部，经过 4 年多发展，进展明显，目前产品覆盖近 9 万余家药店。公司将继续坚持“以临床疗效拉动 OTC 渠道市场”，同时从以下几方面继续提升 OTC 的销量：一是持续提升单店产出，加强品类组合销售，提升多品门店比例，适时推出新规格和疗程装等；二是继

续提高连锁药店产品覆盖率；三是继续加强医药品牌建设，持续提高产品在消费者中的品牌影响力，打造并建立强有力的“医药品牌”。公司产品目前没有受到医院集采及药店集采相关政策的影响，但公司也会实时跟进相关政策，对销量和价格进行综合评估，并做出适当应对。感谢您对公司的关注！

问题 7：年度利润增幅明显，其主要原因是什么？

答：您好，公司 2021 年度实现归属于上市公司股东的净利润 1.01 亿元，同比增长 35.76%，主要系公司加强产品销售推广，推动智能制造和绿色制造，展开全面预算控制，使公司毛利率增加，销售费用率和管理费用率同比下降所致。感谢您对公司的关注！

问题 8：公司有什么并购标的吗？

答：您好，作为一个近 30 年的中药全产业链企业，公司长期以来坚持自主研发、自主生产与销售。在 2017 年进入资本市场后，一直也在市场寻求与公司现有产业、品种具有协同效应的标的，包括但不限于优质的中药药企、研发项目、市场价值优质的品种等等，但我们坚持以“具有高临床价值”的制药理念，绝不会冒然、盲目的实施并购。感谢您对公司的关注！

问题 9：“中药配方颗粒建设项目”与“凝胶剂及合剂生产线建设项目”两个建设项目的进展如何？能否按计划投产？

答：您好，公司募投项目“中药配方颗粒建设项目”与“凝胶剂及合剂生产线建设项目”目前正按计划推进建设内容，加紧建设。今年 3 月初，董事会审计委员会专门委派审计部门、内控部门进行了项目检查，并现场调研，从现场看到，建设项目正处于主体建设环节，根据项目组的时间表，预计 2023 年 6 月能达到预定可使用状态。感谢您对公司的关注！

问题 10：互联网销售渠道纳入 OTC 渠道，公司 OTC 渠道销售占比提升到 50%及以上的目标完成的怎么样？目前该渠道占比如何？

答：您好，公司在 2018 年开始布局并拓展了 OTC 市场，现已取得了较好的预期效果，后续还将进一步加大 OTC 市场投入以及品牌建设，在保证医院市场稳步增长的同时，不断提高 OTC 市场占比，并打造公司的产品品牌。目前 OTC 渠道占比约为 30%。感谢您对公司的关注！

问题 11：公司销售成本较高，是否考虑节省压缩成本，通过何种方式实现？

答：您好，公司 2019 年至 2021 年销售费用率分别为 49.38%、48.72%和 48.65%，呈现逐年下降趋势。公司将继续加强预算控制工作，且随着公司规模扩大、OTC 市场的发展、产品知名度和品牌知名度的提升，公司销售费用率预计会有所降低。感谢您对公司的关注！

问题 12：公司原料药价格未来的走势如何判断，多大程度影响毛利率？

答：您好，2021 年下半年公司小部分药材价格持续上涨，目前基本维持小幅波动。2021 年，公司在成本控制方面取得一定成果，毛利率为 79.26%，一方面是降本增效取得初步成果，另一方面是公司有一定原材料供应常备储备。公司产品毛利率相对较高，在中药材持续涨价、现有销售价格不变的情况下，预计对公司毛利率会产生一定影响，但影响相对可控。感谢您对公司的关注！

问题 13：请问董事长先生，中药集采，会对新天药业业绩有影响吗，新天药业将来并购汇伦药业的几率有多大？

答：您好，公司产品属于独家品种，现有产品目前尚未受到相关政策的影响，但公司也会实时跟进政策，对产品销量和价格进行综合评估，及时做出适当应对，每年还会对产品进行成本及费用的核算与分析，不断优化成本费用管控，预计药品集采对公司的影响有限。

汇伦生物是公司的参股公司，其目前的经营发展稳健向好，据了解，2021 年是汇伦生物几个主打品种产业化、市场化的“关键之年”，年度收入已经达到 2 亿元（未审计数据）以上，主要品种替格瑞洛、利伐沙班都获得国家集采，西维来司他钠、阿伐那非、赛洛多辛等多个产品的相继问世为市场稳步发展奠定了基础。此外，汇伦生物在小分子药物创新研发上也有了新的进展。

汇伦生物，作为一家优质的仿创结合的小分子化药企业，进入资本市场的方向是显见的；未来是否会被并购主要取决于市场环境以及公司与汇伦生物自身的战略发展需要。感谢您对公司的关注！

问题 14：公司先后多次注资汇伦生物，其收益如何；同时未来是否考虑向高端化学仿制药和创新药领域发展？

答：您好，截至 2021 年末，公司累计投资汇伦生物 2.9 亿元，目前尚未产生现实收益。汇伦生物是一家致力于小分子创新药和仿制药研发及技术服务的的高新技术企业，主要研究方向有呼吸重症、抗肿瘤、心脑血管、男科、消化系统、抗病毒、内分泌等在内的八大领域的创新药及仿制药。汇伦生物现已先后

获得“注射用西维来司他钠”等 10 余个药品注册批件，其中包含多个首仿与独家品种，各获批产品现已陆续上市并实现规模化销售，经营稳健向好。感谢您对公司的关注！

问题 15：大股东新天生物大比例质押的主要原因是什么？

答：您好，截至目前，公司控股股东新天生物累积质押 3,382.14 万股，占其所持公司股份的比例为 55.83%，占公司总股本的比例为 20.39%，较 2021 年以前，其质押比例已经呈现明显的降幅。新天生物是基于其自身资金需求而进行的股权质押。感谢您对公司的关注！

问题 16：在创新中药研究进展如何？研究进度是否符合预期？今年是否会加大研究投入？

答：您好，公司目前研发项目 / 产品主要包括：（1）龙芩盆腔舒颗粒、术愈通颗粒、苦莪洁阴胶囊三个品种已完成 III 期临床研究，将结合实际情况陆续提出上市许可申请；（2）中药经典名方的研究，拟在相关部门发布相应方剂关键信息后，陆续提出上市许可申请；（3）持续开展公司重点品种坤泰胶囊、宁泌泰胶囊、苦参凝胶、夏枯草口服液等产品的临床医学研究，对相关产品进行二次开发。此外，公司正在进行中药配方颗粒国标研究，并推进相关中药新药、保健品的新的研发立项及研究工作。

公司研发总体按计划推进，公司将继续加大研发投入，努力打造专利中药创新药、中药配方颗粒、中药经典名方、中药保健品集群发展的中医药领域的特色优质企业，力争成为女性健康管理领域的领先企业。感谢您对公司的关注！

问题 17：是不是考虑产品提价？

答：您好，公司产品毛利较高，是否提价会充分考虑产品销售渠道、产品力、品牌力和品牌培育、产品成本、产品升级、市场份额、患者接受程度等各方面的因素，进而做出相应决策。感谢您对公司的关注！

问题 18：年度销售费用有较大增长，销售渠道规模发展如何？

答：您好，公司 2019 年至 2021 年销售费用率分别为 49.38%、48.72% 和 48.65%，呈现逐年下降趋势。目前，公司拥有近 400 人的自有专业营销队伍和 80 余家长期合作的产品销售推广服务公司，在全国 30 个省、自治区、直辖市进行学术推广活动，处方药产品覆盖 12000 余家县（区）级以上医院，其中三

级医院 1300 余家，与国内 1500 余家医疗商业单位建立了长期稳定的业务关系；OTC 产品覆盖 700 余家药品连锁公司、90000 余家门店，与国内 300 余家药品连锁公司总部建立了长期稳定的业务关系。感谢您对公司的关注！

问题 19：在新生产线投产前，当前生产线的生产效率是否满足当前市场以及短期内市场增长的需求？

答：您好，公司在现有基础上，主要通过调整生产班次、调配生产设备资源等方式进一步提高产能利用率来满足市场增长需求，基本可以满足公司当前及短期内的市场增长需求。感谢您对公司的关注！

问题 20：相比于行业内其它中成药企业，公司的竞争优势在哪里？

答：您好，公司长期坚持“现代中药”经营理念，做“说得清、道得明”的中药，以临床疗效作为公司制药的根本价值定位。公司坚持在中医药优势领域聚焦发展，以女性生殖健康与泌尿系统为切入点，力争成为女性健康管理领域的领先企业。在中医药行业，公司坚持以产品临床疗效作为公司发展基础，已形成利于长期持续发展的研发体系和评价体系，产品具有较多的与一线中药、化药对比的临床证据，产品进入多项教科书、诊疗指南和专家共识；公司具有多年稳定发展的营销团队，且目前正将临床优势推向 OTC 领域，加强品牌建设，推出股权激励暨三年倍增计划推动公司快速增长，具有独特的竞争优势。感谢您对公司的关注！

问题 21：关于公司医药品牌战略建设，具体如何实现？

答：您好，公司品牌建设主要包括：

(1) 公司将继续坚持“以临床疗效”拉动 OTC 渠道市场的基本抓手，主要品种在临床用药方面已经具备的相应规模市场，领先品种已经达到 2-5 亿元不等，在临床疗效的基础上的 OTC 销售，具备坚实的市场基础与患者人群。

(2) 公司力争在未来 2-3 年实现细分领域领导品牌，进而实现行业“大单品+强品牌”的战略目标，系统打造“临床价值产品+符合商业逻辑价值”的药品品牌。感谢您对公司的关注！

问题 22：关于公司的重点产品坤泰胶囊、宁泌泰胶囊、苦参凝胶、夏枯草口服液的临床医学研究，对相关产品进行二次开发，是否有突破性进展？

答：您好，公司产品上市后，依然坚持上市后的临床医学研究，并通过临床疗效的反馈、总结，回到公司的研发中心，针对临床反馈，不断进行上市后

临床医学研究，现已积累了较为丰富的临床证据和人用经验证据。相关产品的二次开发，已经进入公司研发管线，正在进行“新适应症、新剂型”等方面的开发。公司将根据国家最新的研发政策，积极展开研究工作，力争推动二次开发取得新的突破和进展。感谢您对公司的关注！

问题 23：目前公司关于中药配方颗粒的产品以及相关研发项目主要有哪些？

答：您好，公司作为贵州省首批中药配方颗粒研究试点企业之一，目前拥有中药配方颗粒品种共 445 个，完成国标备案 60 个，另外还有 30 多个品种在预报备案；公司后续还将持续研究和完善国标品种，进一步丰富公司产品结构。感谢您对公司的关注！

问题 24：目前公司的线上营销模式具体是如何推进的？

答：您好，公司从 2020 年初起已启动产品线上营销工作，目前产品在各大主要网上平台已有销售。2022 年公司将继续加强线上和新媒体推广工作。公司新媒体拓展和线上推广的主要举措包括：一是组织展开线上主题日活动，如 99 爱巢日活动等；二是在医药平台、小红书、微信、抖音等渠道展开品牌建设、推广宣传工作等；三是与各大连锁药店的线上渠道展开合作推广活动等。目前公司线上销售占比较小，公司将继续做好线上推广工作。感谢您对公司的关注！

问题 25：新冠疫情反复，对公司线下销售量是否产生较大影响？

答：您好，2022 年开春以来，疫情多处散发，从各区市场的前线了解到，部分区域很多医院出现了封控，也给处方药医院销售带来了很多困难；但公司市场体系，已经经历了 2020、2021 年部分区域的疫情、自然灾害的影响，积累了相应的经验，也做了必要的预案；2022 年度公司整体业务运营还比较稳定，预计增长趋势不会产生变化。公司全体员工正在全力推进业绩目标，充分发掘产品潜力，推动产品的多渠道、多维度的营销力度。笃行不怠，未来可期。感谢您对公司的关注！

问题 26：对于两会期间，政府重点关注中医药行业的发展以及相关政策的加快落地，公司是如何解读以及对未来发展有什么新的规划？

答：您好，公司将继续秉承做“说得清、道得明”的现代中药理念，聚焦中医药优势病种，以妇科领域、泌尿系统领域、慢性病领域为切入点，通过自

身研发与外部技术引进相结合，努力打造专利中药创新药、中药配方颗粒、中药经典名方、中药保健品集群发展的中医药领域的特色优质企业，力争成为女性健康管理领域的领先企业。同时，公司将继续拓展产品领域，继续推动在妇科、儿科、男科及慢性病领域的布局；公司还将适时推进对大健康产业的规划布局。根据国家中医药行业发展政策导向，公司将做好在中医药优势病种的产品研发推广工作、做好中西医结合发展，做好苗药品种研发推广等工作。感谢您对公司的关注！

问题 27：目前公司散户较去年有所增加，说明投资者对公司价值的认可，公司有没有采取相应的稳定股价的措施？

答：您好，首先感谢广大投资者对于公司的价值认可，公司始终坚持制药企业的“长期主义”经营理念，务求稳健经营，稳步发展，公司已经制定了 3 年的业绩增长规划，业绩是市值管理的根基、规范运作是市场表现的基础。我们长期坚守这个企业治理与发展逻辑。我们也相信，价值投资才是资本市场的未来，我们也同时坚信：不忘初心，笃行不怠，稳健发展，未来可期！感谢您对公司的关注！

问题 28：2022 年股东是否有减持计划？

答：您好，股东是否计划减持主要取决于股东对市场的判断与自身资金需求，公司在 2022 年尚未收到大股东减持计划安排。感谢您对公司的关注！

问题 29：目前 OTC 中成药具备较好的提价主动权，公司对相关产品提价是否有计划？

答：您好，公司产品毛利较高，是否提价会充分考虑产品销售渠道、产品力、品牌力和品牌培育、产品成本、产品升级、市场份额、患者接受程度等各方面的因素，进而做出相应决策。感谢您对公司的关注！

问题 30：公司目前在医药领域还看好哪些产品和方向？

答：您好，公司将继续秉承做“说得清、道得明”的现代中药理念，聚焦中医药优势病种，以女性健康、泌尿系统健康、慢性病为主攻领域，并覆盖老年疾病、儿童用药等，通过自身研发与外部技术引进相结合，努力打造专利中药创新药、中药配方颗粒、中药经典名方、中药保健品集群发展的中医药领域的特色优质企业，力争成为女性健康管理领域的领先企业。公司将适时推进对大健康产业的规划布局，同时，公司将继续拓展产品领域，继续推动在妇科、

男科、儿科及慢性病领域的布局。感谢您对公司的关注！

问题 31：面对中成药集采进程加快，若公司的产品纳入集采，大幅降价后对公司收入产生影响，对此公司是否有相关应对措施？

答：您好，公司产品目前没有受到医院集采及药店集采相关政策的影响，但公司也会实时跟进相关政策，对销量和价格进行综合评估，并做出适当应对。公司在 2018 年开始布局并拓展了 OTC 市场且取得了较好的预期效果。公司后续还将进一步加大 OTC 市场投入以及品牌建设，在保证医院市场稳步增长的同时，不断提升 OTC 市场占比，并打造公司的产品品牌。在继续做好现有品种的销售推广的同时，公司将继续加大研发投入，加快新产品研发进度，努力打造专利中药创新药、中药配方颗粒、中药经典名方、中药保健品集群发展的中医药领域的特色优质企业。感谢您对公司的关注！

问题 32：公司如何看待政策鼓励中药企业走出国门，对海外市场是否有提前了解和布局打算？

答：您好，主要包含以下几方面：

（1）中药是中华民族的“瑰宝”，公司作为国内老牌中药企业，坚持长期以来的“现代中药”制药理念，积极响应国家中医药产业政策，走出国门，是必然的方向。

（2）公司长期坚持以传统配方与现代科技相结合，做“说得清、道得明”的中药，坚持以临床疗效作为公司制药的根本价值定位，公司在进行新药开发的时候，不拘泥于中药身份，而是采用现代药物的研究思路、方法和临床试验设计进行疗效、机制和临床效果的研究，注重循证医学证据，通过治疗研究药物作用机制，开展与临床一线疗法进行“头对头”比较的临床研究，以证实优效。

（3）公司在不断进行研发技术的积累与经营能力的提升，在条件成熟时，将会支持国家“一带一路”的建设，逐步将公司“现代中药”相关产品推向国际市场。感谢您对公司的关注！

问题 33：请问对公司市值怎么看？

答：您好，市值在一定程度上可以反映出当前市场对企业价值的一个认可，但市值也会受到企业经营、行业政策、市场预期、投资偏好等多重因素的影响而产生一定的波动，公司目前经营正常，正在稳步推进“股权激励计划”

下的三年倍增目标计划，我们相信：在国家中医药“十四五”发展规划及中药政策逐步落地的大环境背景下，在公司当前经营发展以及未来的发展预期下，市场会给出一个合理的价值认可。感谢您对公司的关注！

问题 34：请介绍一下公司未来的发展战略，以及新的业绩增长点！

答：您好，公司将继续秉承做“说得清、道得明”的现代中药理念，依托国家中医药产业政策支持，聚焦中医药优势病种，以女性健康、泌尿系统健康、慢性病为主攻领域，并覆盖老年疾病、儿童用药及其他具有自身研产优势的产品领域，结合自身优势，进一步加大中药产品线在 OTC 市场的投入，逐步实现多品种协同发展的市场战略，确保存量发展的同时也能够实现增量发展。主要包括：

（1）专利中药产品集群：明确公司发展思路，聚焦重要技术优势领域，形成“中药创新药+配方颗粒+经典名方”的专利中药产品集群。

（2）市场推广：增加医院、院外市场覆盖率，大力拓展 OTC 市场，加大实现新剂型产品的市场投放力度，同时加大互联网线上销售投入，实现 OTC 系列“OMO 线上+线下一体化”营销模式。

（3）品牌打造：未来 2-3 年，力争实现细分领域领导品牌；未来 3-5 年，力争实现行业“大单品+强品牌”目标，系统打造“临床价值产品+符合商业逻辑价值”的药品品牌。

（4）中药创新药研发：公司目前已建立了上海海天医药、上海硕方医药、贵阳新天药业技术中心三大研发基地，同时加大了科研队伍建设，构建了中药新药创新研究中心、上海硕方医药、贵阳新天技术中心、上海产品医学研究部等四大研发模块，贯穿于中药新药从发现、研发、生产到上市后再评价的所有阶段，形成符合国家药品法律法规要求、符合中药研发规律且具有企业自身特点的研发体系。在国内中药领域，打造中药创新药“孵化”基地，逐步成为实现公司未来战略布局的发展“引擎”。

（5）资本市场：公司将继续坚持“业绩增长+股权激励为基石”的增长模式，继续提升“股本扩容+净资产规模提升”战略布局，继续推进引入战略投资和机构投资者计划，继续筹划再融资计划，继续保持对“小分子化药产业”的关注，适时推进大健康产业的规划布局，同时，公司还将继续拓展产品领域，择机并购有利于公司业务拓展的妇科、儿科、男科及慢性病品种。感谢您

	对公司的关注!
附件清单 (如有)	无。
日期	2022 年 4 月 7 日