

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：2022-013

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议、电话会议）
参与单位名称及人员姓名	通过海通证券、开源证券线上及电话会议系统参会： 万家基金、海富通基金、融通基金、南方基金、天弘基金、淡水泉投资、高毅资产、圆信永丰基金、红土创新基金、广发基金、华宝基金、长城基金、富国基金、光大保德信、华富基金、湘财基金、金元顺安基金、同泰基金、上银基金、格林基金、华安基金、通用投资、域秀资本、凯石基金、焱牛投资、于翼资产、宏流投资、易同投资、磐耀资产、杉树资产、瑞锐投资、open door capital、Cephei Capital、OrbiMed Advisors、东方证券资管、东证融汇证券资管、天风资管、工银安盛人寿、建信保险、中国人保资管、太平养老、华安证券、华泰证券、东方财富证券、首创证券、东兴证券、阳光资产、百年保险资产、中信保诚基金、海通证券研究所、开源证券研究所等机构。
时间	2022年4月29日
地点	贵州省贵阳市乌当区高新北路3号公司会议室、线上会议、电话会议
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理：董大伦 公司董事、副总经理：王金华 公司副总经理、董事会秘书：王光平 公司投资者关系总监：刘宏 公司证券总监、证券事务代表：王伟
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司 2022 年一季度主要情况介绍 2022 年一季度，公司实现营业收入 2.49 亿元，同比增长 16.10%；归属于上市公司股东的净利润 3,088 万元，同比增长 21.73%。

2022 年，公司已经制定了更为细致明确的业绩增长战略部署与行动计划，在相较 2021 年业务增长基础上，将进一步加大临床销售的“广度、深度、精细度”，持续增加等级医院和基层市场的产品覆盖率，加大学术推广力度，提升单个医院产出。同时，在 OTC 市场，2022 年公司已经展开有明确目标的市场突破措施，在继续坚持“以临床疗效拉动 OTC 渠道市场”的销售能力的同时，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”，通过多维度、渠道的加强，努力实现“三年倍增计划”的第二个年度业绩目标，力争超额完成 2022 年度目标任务。结合 2022 年初以来的经营发展情况看，年度业绩增长目标不变，公司全年增长趋势不变。

二、投资者问答

问题一、疫情对公司对完成全年股权激励目标的影响？

答：今年 3 月以来，公司有部分区域的处方药销售和 OTC 销售受到疫情影响。但从目前看，对今年年度业绩增长目标完成的影响仍在可控范围内，预计公司全年增长趋势不变。

公司市场营销体系已连续经历 2020 年、2021 年的疫情和自然灾害的影响与挑战，在此过程中已总结了一定经验，并提前做了相应预案，2021 年也是在疫情环境影响情况下，完成了公司制定的业绩目标。

对于疫情影响，公司已通过加大 OTC 及线上宣传推广力度、集中力量增强非疫情地区推广力度、适当调整销售安排与物流预案等方式，来减轻疫情对完成全年目标的影响。同时公司今年一季度启动的“中药商业品牌”计划已经在四个省份展开试点，将会极大提升 OTC 市场的产品推广能力。

问题二、公司 OTC 市场受疫情的影响，以及公司 OTC 品牌建设进度如何？

答：2022 年，公司在继续“以临床疗效拉动 OTC 渠道市场”的同时，加强展开“和颜”品牌建设，持续提高产品在消费者中的品牌影响力。公司 OTC 品牌建设受到疫情影响有所延迟，但目前已在试点省市全面展开；公司 OTC 推广活动在大部分区域正常进行。整体而言，公司全年 OTC 市场开拓和品牌推广仍正常推进。

公司女性青春与生殖健康管理的中药商业品牌——“和颜”品牌推广正在四个省份进行试点，品牌建设措施主要包括：传统媒体和新媒体投放，药店推广活动及消费者体验和宣传活动，以及 OTC 渠道梳理和建设等。目前，和颜坤

泰胶囊“卵巢安康 和颜坤泰”品牌广告已登录广东、湖南、湖北、河南等省市相关媒体平台。

问题三、公司研发投入是否会增加，各研发项目的顺序如何？

答：公司今年研发投入预计会进一步增加，继续快速推动公司各研发项目进展。公司中药经典名方、中药新药等研发管线均正常展开，各产品的研发重点不一样，由公司四大研发模块中的不同团队展开。公司将根据各项目实际情况以及相关审评注册政策等，对研发项目及研发进度进行管理。

问题四、公司坤泰胶囊的规划及定位，以及在基层市场销售情况？

答：和颜®坤泰胶囊系公司主打独家专利品种、基药、医保甲类、处方药与 OTC 双跨品种，是国内唯一改善卵巢功能的中成药、进入多项教科书、共识和诊疗指南是公司妇科类重要品种；

以坤泰为主打的妇科类系列品种，在全国各大综合医院妇科、妇科专科医院、中医院、药店等已经占据规模化的市场份额，妇科类系列品种年市场销售规模达 7 亿元（含税）以上，其中，坤泰产品 2021 年上半年销售稳居“全国三甲”（数据来源：米内网）。公司主导产品已具备充分的临床用药经验，和妇科领域临床地位。

经过多年的努力，该品种荣获“2021 临床价值中成药品牌榜”、“2020-2021 年中国家庭常备药上榜品牌”、“2020-2021 中国药店店员推荐率最高品牌”；随着公司 OTC 市场的进一步拓宽与深化，下一步将通过“临床疗效+OTC 拓展+品牌推广”的方式，持续加强和颜®坤泰胶囊在妇科领域的优势，提升产品在基层市场销售占比、提升适应症患者渗透率。

问题五、公司宁泌泰胶囊的推广措施？

答：公司宁泌泰胶囊是独家、医保乙类和苗药品种，目前主要用于尿路感染，也应用于前列腺增生和慢性前列腺炎等疾病。目前，宁泌泰胶囊产品年市场销售规模达 2 亿元（含税）以上，临床证据积累丰厚，公司将通过更高质量的临床证据、中西结合及其他方式，展开宁泌泰胶囊的推广。

问题六、公司对于并购的展望？

答：作为一个近 30 年的中药全产业链的中药企业，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。公司坚持以“具有高临床价值”的制药理念，聚

	<p>焦于公司优势领域来寻找并购标的实施并购。</p> <p>问题七、在创新中药研究进展、研究进度是否符合预期？今年是否会加大研究投入？</p> <p>答：公司已经形成的“二、三、四”研发体系，覆盖了中药创新药、经典名方、配方颗粒、上市后产品二次开发研发管线，已经成为公司未来战略布局的发展“引擎”。</p> <p>公司目前研发主要包括：（1）龙芩盆腔舒颗粒、术愈通颗粒、苦莪洁阴凝胶三个品种已完成 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，目前已经有 7 个品种在研发管线中，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。</p> <p>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。</p> <p>公司研发总体按计划推进，公司将继续加大研发投入，促进研发项目有序开展，今年一季度公司研发费用投入同比增长 178.80%，随着公司业务体量的不断提升，同步会不断加大研发投入，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。</p>
附件清单（如有）	无。
日期	2022 年 5 月 5 日