

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：2022-018

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（线上会议、电话会议）
参与单位名称及人员姓名	参与深交所投资者服务部主办的“走进上市公司—主题投教活动”投资者：中天国富证券、国信证券、中信期货（贵州）、颐和久富、其他个人投资者
时间	2022年7月22日
地点	贵州省贵阳市乌当区高新北路3号公司会议室
上市公司接待人员姓名	副董事长、副总经理：王金华 董事、副总经理、董事会秘书：王光平 副总经理：魏茂陈 财务总监：曾志辉 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	<p><b>一、公司基本情况介绍</b></p> <p>2021年，公司实现营业收入9.70亿元，同比增长29.15%；归属于上市公司股东的净利润1.01亿元，同比增长35.76%。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%。</p> <p>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年公司已经实施了有明确目标的市场突破措施，在保持“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</p>

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、公司研发品种主要是通过何种方式获得？是自主研发立项还是通过外部购买相应在研项目？**

**答：**公司目前已有较为成熟的研发团队，现有研发项目主要以自主研发为主，公司在做研发产品前期甄选及立项时，主要考虑以下几个方面：

1、聚焦公司主营的妇科类、泌尿系统疾病类等中药产品优势领域，覆盖中药注册分类 1-3 类中药新药产品；

2、通过数据挖掘、文献调研、临床专家走访等方式进行充分的开发前临床价值评估，确保立项项目具有较好的中医临床治疗价值和空间；

3、注重中药产品的临床疗效和安全性。疗效方面，公司重视采用现代药物的研究思路、方法和临床试验设计，来进行疗效、机制和临床效果的研究，以证实产品的优效；安全性方面，公司一直非常重视产品的安全性研究、不良反应监测和综合评价。后续随着公司的不断发展，经综合评估后，还可能会考虑一些新的项目引进，并不断扩大研发团队的规模，引进研发人才储备。

**问题二、公司目前是否考虑除中药板块外的其他药品研发，如化药、生物药等？后续是否有相关的投资或收并购计划？**

**答：**公司主要从事妇科领域、男性泌尿科领域等中药创新药的研发、生产和销售，同时公司还参股投资了小分子化药项目-上海汇伦医药股份有限公司，其作为一家以“仿创结合”、研产销一体的优质小分子化药企业，该公司目前已经有多个重量级独家、首仿药获批上市。据汇伦医药方面反馈，其小分子化药产业项目，相关独家和首仿品种，已经逐步走向规模化销售，经营稳健向好。

公司未来是否会进行化药的研发或继续加大对化药产业的投资，需充分考虑中国医药产业政策发展趋势、结合公司中药产业主营业务发展的整体情况与未来预期、以及化药产业项目发展预期等多维度因素，充分研究、论证与综合考虑。

后续若有上述事项相关进展且达到信息披露的有关要求，公司将严格按照有关要求履行信息披露义务，具体请持续关注公司相关公告。

**问题三、请问中药集采对公司有什么影响，会对公司经营业绩产生压力吗？**

**答：**目前国家层面的中药集采政策暂未实施，部分试点省份的中药集采对公司暂无影响。公司主要产品属于独家品种，现有产品目前暂未受到相关政策的影响，但公司也会实时跟进相关政策，对销量和价格做综合评估，并做出适当应对。

公司在三年前已开始布局并拓展了 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，继续通过医院市场多年来的临床疗效积累以及产品良好的市场反馈，在保证医院市场稳步增长的同时，不断提升 OTC 市场占比。

未来，公司将持续密切关注相关政策的发布情况，通过强化成本费用控制管理，降本增效，积极应对市场需求和环境变化，提前做好相关战略部署与具体应对策略，确保公司稳步发展。

#### **问题四、公司认为在未来发展过程中存在的困难或发展瓶颈是什么？**

**答：**从目前来看，公司中药产业主营业务发展，正处于稳步增长发展轨道，锚定“稳增长、求发展”的公司经营综合发展布局。虽然过去几年的发展，在行业领域排序、市场渠道建设及成本效益管理等方面，取得了阶段性发展与进步，但依然在行业产业规模、市场规模及业务体量等方面，还需要进一步的发展与扩大市场容量，公司在未来发展过程中，主要需要加强以下几方面：

1、加大中药产业及大健康产业发展的人才布局与储备，尤其是研发与市场人员的挖掘和引进，夯实公司高质量发展过程中的人才布局与梯队建设力量；

2、继续夯实临床市场产品覆盖及其产出的同时，加大力度提高 OTC 产品的市场占有率和品牌建设，实现零售市场的不断突破；同时加快新产品研发投入力度，加速落实相关产品的中药新药开发与在产品种的二次开发力度；

3、搜寻符合公司发展目标及具有协同效应的标的项目或产品，通过对上下游产业链的不断整合，从横向、纵向角度发展壮大，进一步提高公司规模效应。

#### **问题五、公司原料采购主要来自哪里？**

**答：**公司的中药原材料采购方面，首先保证药材来源的道地性，做到源头控制，过程把控，不受地域限制。公司每年会对供应商资质、提供药材质量情况进行评估，以达到对药材的产地、加工方式、采收期等方面的全面掌握及控制，通过体系化的原材料采购模式，可以采购到除满足国家质量标准以外更符合公司特有产品内在要求的原材料。

#### **问题六、公司药材采购是否受到因疫情原因导致物流受阻的影响？公司受原材料价格上涨的成本压力如何？**

**答：**今年 3 月以来，国内疫情多处散发，的确对整体经济环境、经营产业链正常流通，带来了一定程度的影响，特别是华东相关区域，但目前物流体系发展相对较为完善，因疫情原因导致物流受阻的影响相对可控。

针对部分原材料价格上涨带来的成本压力，公司在总体供应链体系管理与成本管理方面，是基本可控的。由于公司原材料采购价格存在一定的季节性，

	每年在采收期前，公司物资计划部门将结合过往经验与当年市场数据开展采购评估工作，通过对市场采购数量及库存数量的评估确定公司计划采购量，以达到降低药材价格波动影响公司采购成本的目的。
附件清单（如有）	无。
日期	2022年7月25日