

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：2022-022

<p><b>投资者关系活动类别</b></p>	<p><input checked="" 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（电话、线上会议）</p>
<p><b>参与单位名称</b></p>	<p>人保养老      中信建投基金      中信期货      民生信托      中再资产  华夏基金      长城基金            国寿安保基金      天弘基金      工银安盛人寿  汇添富基金      中天汇富基金      中银资管          安信基金      智子投资  于翼资产        招商基金            富安达基金        亚太财保      富国大通  睿柏资本        翼虎投资            拓璞基金          深圳尚诚      星泰投资  汉和资本        恒越基金            青榕资产          平安理财      循远投资  宏道投资        保银投资            华润元大基金      建信养老金      砥俊资产  明达资产        沙钢投资            杉树资产          紫鑫投资      齐熙资产  盟洋投资        融贤投资            淳厚基金          颢升基金      华致基金  磐耀资产        东吴基金            泓澄投资          庶达资产      德睿恒丰  照友投资        浦银安盛基金      国寿安保基金      深梧资产      金元资管  汇华理财        复星集团            肇万资产          创金合信      盘京投资  元泓投资        六禾投资            野村证券资管      龙航资产      东方阿尔法  弘源资本        兴业基金            上海天玑投资      海雅金控      怀德资本  泾溪投资        国泰基金            太平基金          永赢基金      瀚伦投资  中泰证券        国融证券            太平洋证券        万和证券      东海证券自营  开源证券        山西证券            西部证券          平安证券      华泰证券</p>
<p><b>时间</b></p>	<p>2022年11月3日</p>
<p><b>地点</b></p>	<p>贵阳市乌当区高新北路3号7号楼公司会议室、电话及线上会议</p>
<p><b>上市公司接待</b></p>	<p>董事、副总经理、董事会秘书：王光平</p>

<p>人员姓名</p>	<p>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</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>一、经营情况简介：</b></p> <p>今年以来，全球经济放缓态势明显，国内经济环境同样不乐观，特别是国内疫情依然不稳定，疫情防控给经济基本面带来诸多影响，市场商业物流流通领域及大消费领域的冲击明显，在此大环境下，公司业绩能继续保持稳健增长态势，充分体现了其经营发展的可持续增长的内生发展动力与产业经营发展韧性。</p> <p>2022 年前三个季度，公司实现营收 8.69 亿元，同比增加 16.63%；净利润 1.05 亿元，同比增加 17.94%。对比往期数据来看，公司前三季度营收及净利润均创同期新高，业绩稳中有进。</p> <p>公司立足于现代中药创新驱动发展，目前拥有药品生产批件 32 个，国家医保目录品种 10 个、国家基本药物目录品种 1 个、非处方药（OTC）品种 12 个、独家品种 12 个。另有龙芩盆腔舒颗粒、苦荬洁阴凝胶、术愈通颗粒等 3 个已进入临床三期试验的创新药，预计 2023 年将开启陆续报产申请。与此同时，公司的多个“经典名方”项目，也将在后续两年时间里，相继实现报产计划，中药创新药产品管线市场化预期显见。</p> <p><b>二、投资者问答：</b></p> <p><b>问题一、请问下公司对于目前拟报批的三个一类新药的定位是什么？在未来发展过程中是属于重点发力的第一梯队产品，还是属于长期贡献的第二梯队品种？另外，这三个新药的覆盖领域和适应症，未来如果顺利获批的话，市场销售是否会出现与现有产品形成竞争的现象？</b></p> <p><b>答：</b>公司已完成临床三期试验的三个在研新药早在立项前期，公司便主要把握两个方面，一是专注于深耕熟悉的妇科领域；二是关注其未来 5-10 年后市场价值如何发展与走向。</p> <p>公司对三个新药均按照第一梯队产品进行研发培育，三个新药在未来基本上可以确认它的适应症覆盖率都是比较高的，对于上市后的销售规模，目前尚无法准确预判，但从商业的角度以及结合公司前期的调研情况分析，单品商业规模一般都有亿元以上的市场规模，但具体情况尚需市场进一步验证。</p>

虽然三个新药中两个是属于妇科领域用药，但因为侧重病症疗效不一样，所以不会和现有品种形成竞争关系。

**问题二、相比中药新药的审批，经典名方的审批会相对更加快捷，请问它的快捷性体现在哪些地方？如果进行申请报批的话，获批的时间周期预计是多久？公司对目前在研的经典名方品种的报批规划是怎样的？还有配方颗粒的国标研发进展及后续推进计划？**

**答：**经典名方在中药注册新药里面，是按照三类新药进行管理的，和其他一、二、四类新药研究不一样。根据目前国家政策要求，经典名方的申报获批一般存在几个环节，如医史考证、药物还原、药材检测、饮片炮制、基准样品制备、小试、中试、安全评价、生产转移、稳定性研究，最后才是药监申报及批准。所以相对于其他中药新药，经典名方研究省略了一期到三期临床这块的时间周期，所以相对比较便捷。

从国家 2018 年颁布经典名方目录以来，公司目前正在推进 8 首经典名方的研究工作，按照目前国家对中药新药的审批周期，结合近两年的市场统计数据，预计从申报开始计算，一年以内可以完成整个审批流程获得生产批件。按照目前经典名方的研究进度，公司预计从 2023 年底起至 2024 年初陆续提出上市许可申请，自 2024 年起每年计划完成申报 2-3 首。

配方颗粒现已完成 153 个国标品种备案，年底前计划实现完成 200 个品种备案的目标。

**问题三、除 OTC 市场的商业品牌计划外，请问公司未来在处方药市场的推广方向和计划是什么？未来如何在下沉市场实现产品覆盖？**

**答：**尽管公司目前 OTC 渠道已有 400 多人的销售团队，龙门品牌商业计划已经开启，但无论在市场上怎么发展，辩证逻辑还是以临床疗效带动院外市场方向，而后再叠加商业品牌。无论 OTC 市场震荡速度未来趋向多大，增长区间多高，临床销售仍然占有很重要的分量，不仅仅是现有品种，包括后续获批的一些新品以及经典名方等品种上市，所以临床市场依然是不可动摇的大市场。为加大下沉市场的销售覆盖和产出，公司近年来在对临床销售领域进行了部分改革。主要包括以下三方面：

第一，公司已在 2020 年下半年对整个队伍体系做一些改革，引进了很多人

员，包括引进一些专业的营销团队负责人，使营销能够达到符合现有市场发展需求的目标。无论通过股权激励还是通过绩效考核，优胜略汰，引进一些新的营销力量与理念。目前来说，虽然队伍规模没有太大变化，但是队伍的结构上已经产生很大的变化，通过这几年业绩增长就是一个侧面反映。

第二，公司市场推广不仅对中心城市的一级医院进行业务的活动推广，还加强下沉市场，尤其是对二、三级市场的投放覆盖，包括对区县级医院的覆盖，加大了流量产出。

第三，持续加大了对中心城市的投入力度，比如增加目前三甲医院的投放品种以及单品多样的推广力度。在 2020 年之前公司妇科线主推的就只有苦参凝胶和坤泰胶囊两个品种，后续又叠加扩大品种范围，如将夏枯草口服液、当归益血口服液等进一步进入到院端市场，形成叠加系列品种效应。从目前来看，公司第二梯队品种增速较为明显，也体现了第二梯队产品较大的市场潜力。

**问题四、公司院外市场之前主推的是和颜坤泰胶囊，请问后续还有其他主推产品吗？**

**答：**除和颜坤泰胶囊外，公司还有包含当归益血口服液等在内的多个品种也可以在院外销售。目前从市场来看，处方比过去更加便捷，院外的市场销售实际上目前已经不存在多少障碍。

从公司内部划分市场体系来看，在医院的销售纳入到临床销售，把院外的销售纳入 OTC 销售。目前 OTC 商业品牌打造计划仍然还是以和颜坤泰胶囊和当归益血口服液为主推品种，下一步公司将结合市场覆盖情况，结合市场推广效果及市场反馈，持续将其他优势品种也纳入推广范畴。

**问题五、目前已进入新版基药目录调整期，请问公司目前核心产品是否有机会进入该目录？公司目前做了哪些方面的准备？**

**答：**针对新版医保基药目录调整，公司已积极准备并将做好相应的协调沟通，也会尽力争取新的核心主力品种入选，基药的入选更多的会对医院市场产生积极影响，从而大幅提升目录产品的院端销售额。公司目前主打品种和颜坤泰胶囊就是基药，过去几年的市场增长，离不开基药的“红利”。同时，我们也在全力做好产品本身的基础准备，希望其他核心产品都能达到基药评审的标准要求。

但无论是否入选国家基药目录，公司坚持做具有临床价值的好产品的基调不会发生变化。公司已充分意识到现代女性健康生殖系统领域市场是巨大的，也关注到大量基础用药需求的女性患者的基本诉求，若公司产品能够入选多个基药目录，那对市场预期和平台建设将具有重大利好作用。

#### **问题六、公司对于中成药集采怎么看？**

**答：**目前部分试点省份的中药集采对公司暂无影响。公司主要产品均属于独家品种，现有产品目前也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 2018 年便开始布局并拓展了 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。

从某种程度上来看，中药集采并不是利空。因为存在合理的降价基础，对广大患者来说是一种普惠政策，同时对制药企业来讲，能够提高产品的市场份额，也是对企业的一种认可。中药集采关键的核心还是在于产品好不好、是否具有确切的临床疗效，是否能够得到专家及患者的认可等。

#### **问题七、公司在最近发布公告称将继续增资参股子公司上海汇伦医药 3,000 万元，请问下目前汇伦医药的基本情况怎样？其产品研发进度和市场销售规模情况如何？**

**答：**汇伦医药是一家致力于小分子创新药和仿制药研发及技术服务的高新技术企业，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。汇伦生物现已有多个重量级独家、首仿药获批上市。多年来，凭借其持续高强度的研发投入，现已拥有 52 项发明专利，已上市产品 11 个，均已通过或视同通过一致性评价。目前在研产品管线 24 条，多为独家类品种。

在呼吸重症领域，已上市核心产品注射用西维来司他钠为国内独家品种，根据 CDE《2020 年度药品审评报告》，该产品系“目前全球唯一用于 ALI/ARDS 的药物，其获批上市填补了我国 ALI/ARDS 药物治疗领域的空白，为我国呼吸系统危重症患者提供用药选择”，同时被 CDE 列入重点治疗领域品

	<p>种，汇伦医药在该领域还拥有 4 条在研产品管线；在抗肿瘤领域，其拥有注射用左亚叶酸、注射用替莫唑胺、注射用阿扎胞苷等已上市产品及 5 条在研产品管线，其中注射用左亚叶酸系国内首款获批上市的左旋亚叶酸钠，具有疗效优、安全性好、副作用小等临床优势；在心脑血管领域，有替格瑞洛片、利伐沙班片等已上市产品及 3 条在研产品管线。此外，汇伦医药还拥有地诺孕素片、阿伐那非片、赛洛多辛胶囊等多款妇科、男科疾病领域药物，其中地诺孕素片、赛洛多辛胶囊系国内首仿产品。</p> <p>根据其财务数据显示（未经审计），截至 2022 年 9 月，汇伦医药已实现收入 2.8 亿元，规模化销售工作正有序展开，下一步将凭借其专业化、精细化的渠道管理及广而深的营销网络，构建起覆盖多渠道、多层级的商业化运营体系。</p> <p>据了解，汇伦医药现已完成股改工作，从当前情况来看，其未来进入资本市场的方向基本较为明确了。</p>
附件清单（如有）	无。
日期	2022 年 11 月 5 日