

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：2022-024

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议、电话会议） <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	东方红资管 浦银安盛基金 长信基金 博道基金 天治基金 域秀资本 翊安投资 准锦投资 凯丰投资 循远资产 诺德基金 五地投资 淳厚基金 龙航资产 理成资产 中信保诚 Point 72 泰康香港 海通证券 方正证券 中信建投证券 首创证券
时间	2022年11月17日、2022年11月18日
地点	上海市徐汇区东安路562号22楼公司会议室、电话及线上会议
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书：王光平 硕方医药总经理：成亮 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	<b>投资者问答：</b> <b>问题一、公司的主要行业与市场竞争特色或主要优势有哪些？</b> <b>答：</b> 公司深耕中药行业近30年，已形成了自身独特的发展特点与优势，主要包括以下几个方面： 一是长期坚持以“临床疗效”为根本的现代中药制药理念。将传统中药方剂的“君臣佐使”理念，以现代中药的制药发展观，从药材溯源、制造工艺流程建设，到上市后再研究、人用经验总结等方面，进行系统的研究与分析，将企业制药理念，落实到公司研产销全产业链的具体制药工程环节，从产品研发立项开始，便重点关注其临床疗效与长期的市场价值走向，充分论证、审慎遴选，坚持做具有高临床价值的优质中药产品。 二是建立了完善且先进的研发与质控体系。公司拥有涵盖中药新药“发现、研发、生产、上市及上市后再评价”的全过程自主研发体系，并建立了一

整套规范控制的细分业务管理规程，以及贯穿研发、生产、销售、使用的全流程质量与安全控制体系，形成了高于行业标准的自身独有的先进中药研发与质控体系。

三是业务布局具有企业长远发展所需的人才、药材资源与生产成本优势。公司的市场与研发管理中心均布局在上海，生产基地建设在贵阳，可以充分发挥发达地区的人才资源优势、西部地区的药材资源及生产成本优势，更有利于企业的长期可持续发展。

## **问题二、公司保持长期稳定可持续发展的关键要素有哪些？**

**答：**公司经过多年的行业深耕与市场沉淀，现已具备了产品临床疗效确切且长期市场价值突出、市场渠道快速拓宽与品牌效应叠加、产能扩充与智能制造同步推进、精细化管理与团队考核激励多措并举的全面促发展新局面，具体包括：

**一是拥有以临床疗效为核心竞争力且已覆盖中药主要板块的系列产品梯队。**公司主导产品覆盖妇科、泌尿等多个领域，产品布局合理，且均为国内独家专利品种，属于经过多年临床验证且疗效独特的独家优质中成药，此外公司第二梯队品种较为丰富，多为独家品种和 OTC 品种，亟待规模化市场产出，下一步将是公司规模销售的重要生力军品种。除现有品种外，公司尚有即将凸显产业化优势的配方颗粒产品、在研高临床价值的创新药及经典名方产品及长期坚持的已上市品种的临床再研究等。

**二是医院端与零售端的双轮驱动效应已经逐步形成。**公司近年来通过市场管理改革、商业品牌计划及优秀人才引进等多重改革与管理创新效应相互叠加，使公司整体的市场理念与推广能力迈向了一个全新的发展阶段，极大的提升了团队整体战斗力。目前营销体系改革与品牌计划仍在如火如荼的进行中，包括医院端市场的营销架构精细化与专业化改革以及团队优化、加大原有市场流量与下沉市场拓展、带动并充分挖掘第二梯队产品市场潜力；零售端市场继续坚持临床疗效带动院外市场增量、进一步推进并加大“和颜”商业品牌计划投入、多渠道不断提升 OTC 市场占比等。

**三是面向未来市场竞争，拥有资源及成本领先优势。**公司的市场与研发管理中心均在上海，生产基地设在药材资源极其丰富的贵州，2021 年便投运了新建成的能够实现智能化立体仓库与制剂产线无缝连接的产能供给保障中心，还有正在建设的智能化提取中心也将于 2023 年 6 月完成建设。随着公司新的智能制造产线的全面投运与升级，将会成为西南地区首批迈向现代化智能制造的企业，满足年产值 30 亿元以上的生产规模，可以实现生产配料、转运、出入库等岗位的机器人替代与水、电、汽供应的动态按需计量供应，并依托贵州独特的中药材资源优势，大幅降低公司的生产制造以及人工成本，也更有利产品的质

量稳定与控制。

**四是全面推行精细化管理及完善的内部激励机制助推企业长期可持续发展。**从 2020 年开始，公司在原有先进管理的基础上，先后推行了全面预算管理、严控管理费用专项工作、加大网络化与自动化管理投入等多项管理提升举措，并于 2021 年开始实施了与公司“三年倍增”计划相结合的员工股权激励计划，为公司的持续发展奠定了软实力基础。

**问题三、公司目前主导产品的市场竞争优势？公司对现有产品的目标或预期？**

**答：**公司坤泰胶囊、苦参凝胶、宁泌泰胶囊、夏枯草口服液等主导产品经过多年的临床验证与市场沉淀，已经拥有成熟的市场基础。其中和颜®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衰退的中成药、进入多项教科书、共识和诊疗指南，是公司妇科类重要品种。该产品在 2018 年全国中药大品种科技竞争力妇科领域排名第二，获“2020-2021 年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”。据米内网统计数据 displays，2021 年坤泰胶囊为中药妇科用药第 2 名，更年期妇科用药细分领域占比超 80%。

坤立舒®苦参凝胶，系公司独家剂型、医保乙类，主治妇科抗菌消炎，是唯一“三步恢复阴道微生态平衡”的高纯度植物凝胶。该产品已进入《中西医结合妇产科学教材》、《中成药临床应用指南》、《中国中西医结合生殖医学科》、中华医学会最高级别指南《细菌性阴道病诊治指南》等多项专家共识和诊疗指南，获得“2018-2019，2020-2021 中国药店店员推荐率最高品牌”。

宁泌泰®宁泌泰胶囊，系独家专利品种、医保乙类、苗药品种，已进入多项专家共识和诊疗指南，其功能主治为清热解毒，利湿通淋，用于湿热蕴结所致淋证，是泌尿系统全面镇痛、直击尿频的基础中成药。

即瑞®夏枯草口服液为独家剂型、医保乙类品种，具有清火、散结、消肿的功效，临床主要用于乳腺增生和甲状腺肿，是异病同治的经典中成药。该药品选用迷迭香酸含量较高的夏枯草，用先进的提取工艺和严格的质控技术研制而成。该产品荣登 2020-2021 年临床价值中成药品牌榜。

公司主导产品经过多年的临床验证，在女性生殖健康或泌尿系统领域，均具备较强的临床适应症优势与市场基础。基于总体市场空间与产品本身过硬的临床疗效，我们认为在未来，随着公司 OTC 市场的进一步拓宽与深化，并通过“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品牌优势，提升产品在基层市场销售占比、提升适应症患者渗透率，公司主导产品还会在现有稳定增长的基础上，实现更大的销售规模，培育出更多的

具有高临床价值的优势大单品。同时，公司将持续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。

**问题四、公司的中药配方颗粒面对未来全国市场，除了在研发及产能方面的所做的部署，还有哪些取胜的关键优势？**

**答：**配方颗粒作为公司新产业布局的重要业务模块，是公司未来主产品市场领域新的组成部分，也是未来公司业绩持续增长的重要力量贡献。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，持续加快国标品种的备案；同时公司位于贵阳生产基地的年设计产能5.7亿袋的中药配方颗粒产线也将于2023年6月建成投入使用。

配方颗粒作为相对标准化的中药产品，在未来的市场竞争中，除了市场推广，成本与质量管控必将成为一个关键的决胜要素。在充分依托贵州丰富的中药材资源基础上，充分发挥智能制造带来的质控与成本优势。在市场推广方面，目前已实现省内的初步规模化销售，下一步正结合省内的推广经验与国家产业政策变化，准备迎接未来的全国市场推广。

**问题五、公司在产品研发方面的一个整体规划，以及未来2-3年的研发费用投入预算情况？**

**答：**公司开展研发工作是在以临床价值为导向的基础上，主要把握两个重点，一是专注于深耕熟悉的妇科领域；二是关注产品长期的市场价值走向。为进一步加快现有在研品种的推进，扩大面向未来市场的新的研发项目布局，公司目前重点投入的研发项目主要覆盖中药创新药、中药配方颗粒、古代经典名方以及已上市产品的临床再研究四个方面。

随着公司产业布局的不断完善，结合现有研发项目的研发进度及投入周期，公司预计未来2-3年内，研发投入将在现有基础上实现空前大比例的新增投入，以支撑和保障后续研发需求及产出，完善产品结构及产品梯队规模。

**问题六、公司2023年会采取哪些重要举措来保障股权激励业绩目标的实现，以及下一步的可持续增长？**

**答：**首先是企业发展逻辑方面，公司长期坚持以符合产业发展趋势与行业发展逻辑的增量业务布局作为可持续发展的保障。2023年公司是“三年倍增”目标的最后一个年度，该年度将是对“三年倍增”目标的一个总结、巩固之年，同时也是另一阶段性目标的新起点，从企业中长期战略发展趋势看，企业

	<p>总体的增长趋势是明确的，公司全体员工将“笃行不怠、砥砺前行”，以最大的努力为实现持续增长目标而奋斗。</p> <p><b>其次在产品推广方面</b>，公司除了医院端市场的营销架构精细化与专业化改革以及团队优化、加大原有市场流量与下沉市场拓展、带动并充分挖掘第二梯队产品市场潜力以外，自 2020 年便开始筹划布局“品牌推广计划”，今年 3 月开始落地在 4 个省份 9 大中心城市进行投放试点，从目前掌握的后台数据来看，效果十分明显，总体预期是明确的、趋势向好。随着 OTC 渠道的不断投入和院端市场的下沉，在后期疫情逐步稳定的环境下，公司的整体销售业绩将会得到进一步的提升。</p> <p><b>还有新品研发方面</b>，空前大比例的增加研发预算，同时不断扩充研发团队，加快在研品种的研发及报产进度，加快优势保健品项目的立项，从 2023 年开始，做到每年有新报产项目、每年都大量的新立项研发产品、在研产品每年都有突破性进展，为公司长期发展储备力量。</p> <p><b>最后在产能提升方面</b>，公司目前正在建设的两条现代化产线将于 2023 年 6 月完成建设。随着公司新的智能制造产线的全面投运与升级，能满足年产值 30 亿元以上的生产规模，可以实现生产配料、转运、出入库等岗位的机器人替代与水、电、汽供应的动态按需计量供应，从而大幅降低公司的生产制造以及人工成本，并能实现在产品销售与产量大幅提升的同时仅增加部分有限的材料与能源成本，这对于公司的长期成本控制与经营发展是非常有利的。</p>
附件清单（如有）	无。
日期	2022 年 11 月 18 日