

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：2022-026

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 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	中康资本 银叶投资 弘赢和幕基金 合生资本 石舍资本 汐泰投资 兴银理财 国华人寿 光大保德信 长江证券 宝弘证券 东吴证券
时间	2022年12月14日
地点	上海市徐汇区东安路562号22楼公司会议室、上海金茂君悦大酒店
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	<p><b>投资者问答：</b></p> <p><b>问题一、请问公司中药新药、经典名方、配方颗粒等产品的研发进度目前怎么样？未来的报产计划以及对公司经营发展可能产生的影响？</b></p> <p>答：公司目前的研发主要包括：（1）中药新药的研究：龙苓盆腔舒颗粒、术愈通颗粒、苦荬洁阴凝胶等三个品种已完成 III 期临床研究，预计 2023 年开启陆续提出上市许可申请，目前 1 个品种已开始上市许可申请前的相关准备工作；（2）中药经典名方的研究：公司正在推进 8 首经典名方的研究，预计将从 2023 年至 2024 年初陆续提出上市许可申请；（3）中药配方颗粒国标品种备案及已上市产品再研究：公司现已完成 150 余个国标品种备案，后续中药配方颗粒国标品种备案工作正在按计划持续展开；公司也长期坚持对已上市产品的基础和临床学术研究，目前已经有大量的临床数据积累。</p> <p>在研的中药新药、经典名方和配方颗粒作为公司未来发展战略布局的重要组成部分，是公司未来主产品领域市场的新的增长基点，将会进一步完善公司的产品结构，丰富产品线。</p>

**问题二、为实现股权激励的“三年倍增”目标，公司 2023 年将会采取什么措施保障业绩目标的实现？**

答：公司将从以下几方面全力保障“三年倍增”目标的实现：

**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，总体的增长趋势是明确的。

**其次在产品推广方面**，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。

**还有新品研发方面**，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。

**最后在产能提升方面**，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，这对于公司的长期成本控制与经营发展是非常有利的。

**问题三、公司目前的销售队伍及市场分布大概是怎样的？对未来市场推广方面的规划如何？**

答：公司经过多年积累，已建立了专业、稳定的职业化营销团队。打造了一支有竞争力的学习型、创新型的职业化团队，对公司文化具有较深的理解和认同，具有较高的忠诚度。

公司在全国 30 多个省、自治区、直辖市进行学术推广活动，处方药产品覆盖 11500 余家县（区）级以上医院，与国内 1400 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 800 余家药品连锁公司、近 10 万家门店。

无论市场怎么发展，做高临床价值的现代中药一直是我们坚守的制药理念，我们未来的市场规划仍将会按照以临床市场稳步增长为基础，通过“持续加大研发投入+开发下沉市场并扩增流量+全面实施商业品牌战略+内部营销体系专业化改革+进一步加大考核激励力度”等举措，使临床市场保持良好的增长趋势，并将 OTC 市场的收入占比目标从现有的约 30%逐年增长至 50%左右，使公司的商业品牌价值得到大幅提升，成为妇科领域与女性健康管理的标杆企业与领导品牌。

	<p>问题四、针对目前的女性更年期健康市场，公司如何开展推广工作以促使坤泰胶囊这个品种获得更大的市场份额？</p> <p>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”；已连续多年在米内网女性更年期妇科用中成药销售排名第一。</p> <p>2022 年初，公司进一步加大 OTC 渠道建设与投入，启动了中药商业品牌计划，女性青春与生殖健康管理的中药商业品牌—“和颜”品牌推广已于 3 月份落地，在四个省份的九大城市试点，从目前掌握的后台数据来看，效果十分明显，虽然受疫情影响，品牌带动效应还未完全体现到营销数据上来，但总体预期是明确的、趋势向好。</p> <p>后续将进一步在媒体衔接、品牌铺垫、客户粘性及品牌转化、“地面部队”的门店覆盖等方面加大投入力度，持续提升品牌影响力，以驱动院外市场销售增长，并通过药品临床价值与商业品牌价值推广的有机联动，实现“和颜”品牌产品的市场终端渗透率的进一步放大效应。</p>
附件清单（如有）	无。
日期	2022 年 12 月 15 日