

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：2023-002

| | |
|---------------|--|
| 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（电话、线上会议） <input 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 | 东方红资管 恒越基金 泽源资产 青骊投资 知恩资本 翰伦投资 弘毅远方 鼎锋资产 循远投资 运舟资本 南土资产 六禾投资 山西证券 中航证券 国元证券 方正证券 广发证券 国融证券 |
| 时间 | 2023年2月17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 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>投资者问答：</p> <p>问题一、公司以坤泰胶囊为主的妇科系列品种市场推广最新进展？既定的市场战略目标实现情况？</p> <p>答：公司长期以来始终坚持以临床疗效为抓手开展市场推广工作，经过多年积累，以和颜坤泰胶囊为主的妇科品种系列已在中药妇科领域占据了市场领先地位，尤其是在医院渠道取得了大量确切的临床疗效反馈，奠定了更为稳固的院端市场基础。近两年来在院外市场的推广效果也在逐步显现，2022年初在四个省份九大城市启动了中药商业品牌试点推广计划，以坤泰胶囊为主打的“和颜”品牌女性生殖健康系列产品，在院外零售市场得到了较好的市场认可，OTC渠道的药品销售得到了明显的提升。从“品牌”投放市场推广的后台数据来看，商业品牌推广效果十分明显，虽然整体受前期疫情影响，品牌带动效应还未完全体现到营销数据上来，但总体预期明确、趋势向好，公司的品牌</p> |

战略以及前期的市场推广策略是非常有效的。

从目前看，公司产品的市场规模已逐步彰显其规模效应，2023 年开始，随着疫情消退及公司在市场推广端的不断投入和商业品牌计划的全面展开，同时伴随着产品梯队的扩展与增加，预计公司市场规模将会达到一个新阶段，以支撑企业发展的阶段性战略目标。

问题二、公司未来的营收规模增量主要体现在哪几个方面？在未来 3-5 年业绩持续增长后，主要产品的营收结构预计会是怎样的一个分布？

答：公司现有主导品种经过多年的临床验证与市场沉淀，已进入单品销售规模过亿的“发展快车道”；自 2018 年拓展 OTC 市场渠道以来，随着公司“临床疗效+OTC 拓展+品牌推广”等市场战略的持续深化，现有主导产品线的销量亦将迎来新的上升期；同时，第二梯队产品的市场增量通道建立及在研项目的推进也在紧锣密鼓的展开，公司整体业务持续增长的基本要素建立及产品部署已经完成，在国家良好中药行业政策引领下，公司目前及未来几年的主营业务发展与增长趋势已清晰可见。

一是随着国内中药产业政策预期落地，以及公司产品临床价值验证与品牌影响力的持续提升，现有主导品种在以临床疗效为根本的院内、院外协同效应下，将实现大单品快速持续增长的同时引领细分市场，从而带动并打开第二梯队优秀品种的市场增量通道，取得妇科系列品种以及泌尿外科重点品种双领先市场地位。按照公司市场发展战略规划，预计通过未来 3-5 年的持续增长，院端市场和 OTC 渠道端将逐步形成 1:1 的营收贡献格局，主导产品营收构成更加合理稳定，二三梯队品种将形成稳定的市场基础。

二是中药配方颗粒作为新的业务增量，在国标备案进程加快及新的国内领先的全智能化产线投运下，将凭借其突出的质控、成本及区域中药材资源优势，在未来全国市场竞争中取得一定的市场份额，并随着国家相关市场政策的调整，未来可能产生更大的营收贡献。

三是经过充分临床与市场价值论证的中药创新药、经典名方等在研品种，已陆续取得了相应的阶段性研发成果，医药级的保健品研发项目也已启动，这都将作为公司后续发展的重要产品储备，随着新品的不断申报注册及获批上市，将推动公司进入另一个新的发展阶段。

总体而言，公司目前的基本发展要素、产业布局及良好发展态势已经形

成，预计未来 3—5 年内，整体业务发展将会发生一个根本性的变化，产品结构及市场分布将会得到进一步优化，企业的市场基础、营收规模及综合发展能力也将实现跨越式的提升，公司将稳步进入一个新的发展阶段。

问题三、公司配方颗粒生产线建设项目的最新进度如何？目前的研发能力怎么样？市场竞争优势在未来如何体现？

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。按照既定计划，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预计将于 2023 年 6 月建成，并投入试生产运营。

公司前期在配方颗粒研发方面的力量配置已经相对充足，今年还新引进了一批专业研发团队，这将为公司在配方颗粒国标备案方面增加新的研发力量，也将为进一步加快国标备案提供了技术保障。

配方颗粒作为相对标准化的中药品种，在未来的市场竞争中，成本领先与质量控制，以及规模化效应必将成为一个关键的决胜要素。因此，公司在配方颗粒生产线的设计及建设过程中，已重点考虑并充分引进了国内先进的全智能化和信息化手段，以充分发挥智能制造带来的质控与成本优势。公司过往几年一直在品种研发、产能准备、市场建设等方面，为全国性市场拓展做充分准备，配方颗粒的全国市场份额是足够大的，我们也必将参与其中。

问题四、公司对研发的布局以及目前的研发模式是怎样的？自主研发业务及研发人员队伍的配置情况如何？

答：公司的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。长期以来坚持自主研发为主，委外研发为辅的研发模式，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、医药级保健品以及已上市产品的临床再研究等多个方面。

公司长期注重研发投入及研发组织构建、研发体系建立和自主创新能力的培养，多年来花费大力气建立了自己的研发团队，目前已形成了适合公司技术创新和科学发展的，行业内为数不多的中药新药从“发现、研发、生产、上市及上市后再评价”的全流程的研发体系与专业人才队伍。公司现有的重点研发机构及技术研发人员主要分布在具有绝对人才资源优势的上海地区，研发项目带头人主要以行业专家及具有多年研究经验的药学博士为主，专业涉及中药学、药剂、药理、药物分析、生物制药、制药工程、中医学、临床医学等，实战经验丰富、人才结构合理，是一支在中药领域专业性和技术能力过硬的研发队伍。

问题五、请问汇伦医药 2022 年度经营情况如何？疫情防控政策放开后，其产品西维来司他钠市场推广情况怎么样？

答：公司参股投资的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，主要研发方向有呼吸重症、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。

据汇伦医药方面反馈，随着西维来司他钠等相关产品的市场产出加大，该公司 2022 年度经营状况较上年有明显提升，在创新药研发取得关键性进展的同时，除西维来司他钠以外，其他已获批的主导产品，覆盖多管线的产业化进程也在持续加快，市场推广与规模化销售正有序展开，企业整体经营基本面日趋向好。

西维来司他钠于 2020 年 3 月经 NMPA 快速审批并上市以来，主要用于全国各大医院的 ICU 病床与呼吸重症临床用药。历经近 3 年来在全国呼吸、急诊、ICU 等领域的临床应用，已收获了广泛的临床好评与专家学者、患者的高度认可，应用于多地区医院危重症患者，让大量危重症患者转危为安。

自去年 12 月以来，国内疫情管控放开后重症病例大幅增长的影响，在全国各大医院 ICU 重症临床用药需求迅速提升，临床销售也出现了大幅增长。鉴于西维来司他钠是全球唯一用于 ALI/ARDS 的药物注射用西维来司他钠药物，即使在后疫情时期，凭借其良好的临床疗效，该产品仍会在全国范围内的 ICU 重症病床展开临床药品使用，为其他多因素疾病引起的呼吸重症领域治疗，提供更多的 ICU 重症临床用药解决方案。

附件清单（如有）

无。

日期

2023 年 2 月 20 日