

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：2023-006

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	中国人寿 中金金融 中庚基金 中信保诚 中信建投 中融基金 前海开源 浙商资产 融通基金 安信基金 诺德基金 西部利得基金 健顺投资 循远资产 工银瑞信 耀之资产 优益增 嘉实基金 泰康保险 翊安投资 长信基金 富安达 兴银理财 国源信达 东方红 创金合信 红筹投资 趣时资产 汇添富 景顺基金 诚盛投资 进化论资产 瀚伦投资 国泰君安 理成资产 涌津投资 金百镛投资 华商基金 金恒宇 华润元大 浦银安盛 上投摩根 杉树资产 民生通惠 摩根士丹利华鑫基金 景泰利丰 高毅资管 诚盛投资 野村东方国际证券 禧弘基金 鑫岚投资 华宝基金 永城保险 和洋资管 凯石基金 重阳投资 华富基金 First Beijing Holdings Limited Valliance asset management China Alpha Fund Management (HK) Limited 中航证券 东方证券 平安证券 华创证券 国元证券 长城证券 德邦证券 海通证券 方正证券 山西证券 广发证券 国海证券 其他个人投资者					
时间	2023年5月5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 副总经理：周伟 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

投资者问答：

问题一、公司今年一季度业绩波动的主要原因？目前恢复得怎么样？

答：主要影响是在 2022 年末及 2023 年 1 月份，一方面是受国内 YQ 全面放开的影响；另一方面是受公司基于长期持续增长需要的营销架构改革的短暂影响，目前机构体系改革已经初步完成。根据销售数据统计，从 2 月份开始已经快速恢复，且 2 月、3 月单月销售与上年同比均有大幅提升，逐月环比增长也明显提速。目前已完全恢复至与年度业绩目标相匹配的正常增长水平。

问题二、公司在本次营销体系改革的完成后，预计会对未来的销售业绩产生哪些直接影响？预计现有主打产品将会达到多大的市场规模？

答：公司本次营销体系的改革主要基于进一步推进“持续增长、规模发展”的营销体系“降本增效”体系改革，加强营销团队及产品营销推广的专业化、精细化管理等相关战略部署，将更有利于促进公司的产品销售，提升公司产品的市场占有率，降本增效，为公司长期稳定可持续增长提供更优的组织与管理保障。

根据公司最新市场规划目标，未来五年规划中，将打造 2-3 个过 5 亿元以上的大单品和多个亿元以上的优质产品，形成具有行业稳定地位及独特优势的妇科及泌尿系等产品集群。

问题三、公司本次营销体系改革对产品销售费用率的影响？

答：从公司本次营销体系“降本增效”改革的基本定位与市场发展规律来看，随着公司市场规模的持续扩大以及 OTC 市场的快速增长，产品销售费用率总体指标将会呈持续下降趋势，公司的盈利能力也将相应提升。

问题四、公司 OTC 市场前期的发展变化及后续的市场占比预计？

答：公司 OTC 市场自 2018 年开始从无到有，到 2022 年占总营收的比例已经达到 33% 以上，发展势头良好，随着公司在 OTC 渠道营销的持续投入与营销策略的发力，及女性青春管理与生殖健康“和颜”中药商业品牌的进一步投放与市场深入，预计该占比在未来周期里逐渐上升到 50% 占比水平，届时公司的产品品牌影响力及整体发展力等都将会进入一个全新的发展阶段。

问题五、公司三个在研新药及其他主要在研品种目前的最新进展情况？

答：公司目前在研的 3 个创新药、8 首经典名方，预计将在 2023 年至 2024 年陆续提出上市许可申请；中药配方颗粒现已完成近 200 个国标品种备案，计划在年底备案品种达到 300 个；还有一些新立项的保健品项目及已上市品种的

再研究工作也在按计划推进中。

问题六、公司针对今年的股权激励业绩目标的实现，采取了哪些方面的保障措施？明年是否会安排下一期的股权激励？

答：公司在 2022 年末及 2023 年 1 月份已经完成了营销架构改革，并在贵阳成立了专门的市场营销培训中心，以逐渐扩大市场营销改革执行与实施效率；同时还大比例增加了研发管线的投入预算，以提升研发效能；下半年新建成的智能产线也将全面投运，从研、产、销等各个业务端全面提升公司的长期稳定持续增长能力。目前市场已全面恢复增长且趋势较好，正在努力实现全年业绩目标。公司将会根据今年的业绩情况及未来的增长预期综合考虑，在结束本轮股权激励计划之后，将继续安排下一经营周期的股权激励计划的实施。

问题七、公司针对配方颗粒业务板块未来的发展，主要做了哪些方面的布局？

答：基于未来所面向的全国市场及产品相对标准化的特点，一是紧跟国家标准出台节奏加快国标备案，现已完成近 200 个国标品种备案；二是确保新的智能产线按计划在今年下半年顺利投运，实现智能制造+成本领先+规模化效应；三是提前做好市场部署与优势资源匹配等前期准备工作。

问题八、公司除现有主导产品外，在第二梯队产品中，最有可能在短期内实现市场规模化的产品主要有哪些？

答：公司多年以来一直将产品的临床价值作为根本，生产一代、储备一代、开发一代，除主打产品以外，还有我们的和颜®当归益血口服液、漂亮宝贝®调经活血胶囊、中道®欣力康胶囊、龙掌®龙掌口含液等也都是很好的临床优势产品，目前正在逐步实现市场规模化且推广效果符合预期。随着公司在研产品的陆续报产，还将会进一步丰富公司的产品线。

问题九、公司针对今年的基药目录调整，是否有相应的安排部署或前期准备？除坤泰胶囊外，其他主打品种是否有望被纳入新的基药目录？

答：针对新版医保基药目录调整，公司已积极准备并将持续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，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好药的基本制药逻辑与专业定力不会发生变化。

问题十、针对中药原材料价格及人工成本上涨、中药集采政策全面推行，公司将如何做到长期可持续发展的稳健发展？

答：1、针对原材料价格上涨带来的成本压力，公司一方面通过库存备货尽可能降低原材料短期价格波动的影响；另一方面通过集约化运营管理与智能化仓储、产线的有机结合，长期大幅降低人工成本，进一步强化公司的成本控制优势；第三方面是公司今年已经全面实施了降本增效管理，包括市场营销体系的改革、严控各项费用预算等。

2、随着国家中药集采政策的有力推动，具有“临床疗效与临床价值”的独家品种、基药品种、医保产品，将具有较好预期，在这方面公司产品线具有良好的产品优势。

3、公司第二梯队品种也很丰富，公司长期坚持的“生产一代、储备一代、开发一代”的研产销梯队发展战略布局，除主打产品以外，还有当归益血口服液、调经活血胶囊、欣力康胶囊、龙掌口含液等独家品种也都是很好的临床优势产品，目前正在逐步实现市场规模化且推广效果符合预期。另外，正在完善三期临床数据的三个中药新品种及多个经典名方待报项目，可在未来报产后，对公司现有产品线进行有效补充，扩展新的产品线，更高效利用现有市场营销体系资源。公司在女性生殖健康与泌尿系统等慢性病领域的未来市场前景很明确。

问题十一：公司战略投资的上海汇伦最近一期的经营情况如何？汇伦医药是否在安排上市工作？

答：公司的参股公司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，现已有多个重量级独家、首仿药获批上市。

据从汇伦医药方面了解，从 2021 年开始汇伦医药已经陆续实现了多个品种的市场规模化，且 2022 年在 2021 年的基础上基本实现了收入倍增，2023 年一季度的收入也远超预期，并实现了较大幅度的市场盈利。

随着汇伦医药的不断发展，相信其未来进入资本市场的趋势将更加确定，我们也期待汇伦医药在国家良好的医药产业政策下，能够取得更好的发展。

附件清单 (如有)	无。
日期	2023 年 5 月 8 日