

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：2023-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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）
参与单位名称	银华基金 保银投资 太平基金 工银安盛 翊安投资 银河基金 中信保诚 原泽基金 开源证券 光大证券
时间	2023年2月1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 2022 年受疫情影响的情况？2023 年以后主要有哪些驱动因素来保障企业持续增长？</p> <p>答：不可否认，在疫情散发的大环境下，公司 2022 年经营情况或多或少受到一定程度的影响，但经过多年努力，公司持续发展的基本条件已经成就，持续增长的要害充分，未来持续、稳定、健康发展的趋势并不会改变。随着疫情影响的缓和，我们对 2023 年及未来 3-5 年的稳健发展和业务持续增长预期充满信心。对此，可以总结为以下几个方面：</p> <p>首先，发展逻辑与战略布局方面，公司长期坚持并力推“现代中药”的发展逻辑，坚持以“传统配方与现代科技相结合”，坚持“临床疗效为根本”的制药理念，重点布局中药产业关键领域（中药创新药+品牌 OTC），这也是中药创新政策的指引方向，也是中药产业改革与发展的未来。</p> <p>2023 年作为公司第二个“三年规划”的最后一个年度，将是公司本阶段目标的一个总结、巩固年度，同时也是另一阶段性目标的新起点，从公司中长期</p>

战略发展趋势看，总体的增长趋势已经明确，未来的发展，将伴随着产品梯队的扩展与增加，逐步实现产业规模化效应。

其次，在产品推广与渠道建设方面，公司除了医院端市场的营销架构精细化与专业化改革以外，还持续进行了团队优化、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。过去两年开始筹划布局的“品牌推广计划”，去年3月开始落地并在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渠道的不断投入和医院端市场的下沉，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。毫无疑问，OTC市场医药品牌建设与市场深入，将是公司的重要决策布局，也是市场投入的重要环节。

此外，新品研发方面，公司在已经形成中药创新药独家品种梯队优势的基础上，中药创新药、经典名方、二次开发产品梯队的市场化进程，也将切实可行的为“五年规划目标”提供足够的产品储备与新品梯队准备。同时公司还将大比例增加研发预算，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“医药级保健品”项目的立项与研发；从2023年开始，将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。

最后，产能升级与管理效能提升方面，将充分发挥专业化、智能化的产能准备优势，目前在贵州产业基地的产能布局，可以保障未来5年预计40亿产值的全产业链系统的产能需求。国内先进、西南领先的专业化、智能化现代产线与供应链仓储系统，将会在成本控制与生产效率提升方面，产生极大的内生效益；智能制造+成本领先+规模化效应，将是工业制药企业决胜中药产业未来发展的“三大法宝”。

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。该智能制造产线相较传统产线进行了全面升级，在生产配料、转运、出入库等岗位均可以实现“机器人化”，同时在水、电、汽的使用上做到动态按需计量供应、精准控制，从而可以大幅降低公司的生产制造以及人工成本，在产品销售与产量大幅提升的情况下，仅需增加部分有限的材料与能源成本投入即可满足相应的产能匹配，这对于公司的长期成本控制与经营发展是非常有利的。

问题二、公司在研的中药创新药、经典名方及配方颗粒等项目的最新研发

进度？近两年的新产品注册申报计划？

答：公司长期重视产品研发，始终将研发作为企业可持续发展的源动力与核心竞争力，目前的在研项目主要涉及中药创新药、配方颗粒、经典名方以及医药级保健品等，重点聚焦妇科、泌尿系统疾病类、老年病、儿科及呼吸系统等自身优势领域。根据当前的项目进度预判，中药创新药将在今年开始陆续提出注册申请，目前 1 个品种正在进行注册申请准备；配方颗粒已经完成近 200 个品种的国标及新省标备案，2023 年累计备案品种计划达到 300 个以上；经典名方在研的 8 首方剂中，预计有 2-3 首将在今年下半年开始准备注册申请；医药级保健品的立项及研发工作已陆续启动，这是公司经过前期充分论证后，开启的一个重要研发板块，也是公司产业延伸的一个重要布局。

上述在研产品作为公司未来发展战略布局的重要组成部分，是未来主产品市场领域的新增长基点，将会进一步完善公司的产品结构，丰富公司产品线，也是公司下一步规模化销售的主要产品储备。

问题三、公司 2023 年在市场推广及管理方面会有哪些重要的举措？如何进一步巩固及强化在妇科领域的影响力？

答：2023 年，公司将继续坚持以临床疗效为抓手开展市场推广工作，但今年将是公司市场管理与改革发展的重要转折之年，一是结合临床市场发展相对成熟且已经形成良好增长的趋势下，逐步推进“保增长+控费用”的管理策略，充分发挥市场运营机构改革后团队的专业化、精细化分工优势，进一步加强下沉市场开发与流量扩增，同时加大控费增效管理的具体落实与考核力度，使今年的临床销售取得明显增长的同时，还要确保销售额的增长率明显高于费用增长率；二是通过临床疗效拉动 OTC 市场快速增长已取得较好成绩，今年还将在此基础上，进一步加大 OTC 市场的品牌推广及广告投放，在区域、品种、资金等方面投入都会加大，进一步巩固并扩大战果。

根据米内网的相关数据，公司目前已经成长为中药妇科领域的头部代表性企业，但我们认为公司的发展还有很大的空间，下一步我们将把握好政策与市场机遇，充分发挥自身优势，将具有高临床价值的妇科系列主打品种通过“临床疗效+品牌打造+梯队组合”进一步做大做强，努力通过公司在妇科健康领域的产品疗效与影响力，将健康、美丽、和谐与幸福带给全国每一个家庭。

问题四、公司配方颗粒的总体布局以及当前的最新进展情况？

答：中药配方颗粒作为公司新产业布局的重要板块，也是公司未来主产品市场领域新的增量与业绩驱动力。未来我们将会面向全国市场，进一步加快研发备案进度与智能产线建设，不断强化市场团队建设，做到技术领先、成本更优、市场推广力量强劲，从而在未来全国市场进一步开放的激烈竞争中占据有利地位。

在品种研发备案方面，按照既定计划，目前正在持续加快国标及新省标品种的备案，现已完成近 200 个国标及新省标品种备案，计划在 2023 年底备案数量累计达到 300 个以上。

在智能标准化生产方面，公司位于贵州的生产基地年设计产能 5.7 亿袋的中药配方颗粒智能生产线也将于 2023 年 6 月建成投运，届时在充分依托贵州丰富的中药材资源、较低人工成本的基础上，将充分发挥智能制造带来的质控与成本优势，这也是配方颗粒作为标准化产品在未来市场竞争中的一个关键决胜要素。

在市场推广与团队建设方面，公司目前已实现省内的初步规模化销售，与此同时也已经组建了一批具有丰富经验的业务团队用来开展配方颗粒的推广业务，下一步将结合省内的推广经验与国家产业政策变化，准备在未来快速实现全国市场推广。

问题五、公司参股的汇伦医药化药项目，近期的经营发展情况？其后续的发展及资本市场规划？

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。据汇伦医药方面的信息反馈，自去年 12 月以来，由于国内疫情管控放开后重症病例大幅增长的影响，其生产的全球唯一用于 ALI/ARDS 的药物注射用西维来司他钠，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，预计这将对其 2022 年以及 2023 年的主营业务业绩产生明显正向的影响。

汇伦医药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，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，企业整体经营状态越来越好。

从目前掌握的情况来看，汇伦医药在完成股改工作后，其未来进入资本市

	场的趋势已经更加明确了，我们也期待汇伦医药在国家良好医药产业政策下，能够取得更好的发展。
附件清单（如有）	无。
日期	2023年2月2日