

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：2023-013

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"/> 券商策略会 <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（线上会议、电话会议）
参与单位名称及人员姓名	嘉实基金 景顺长城 谦心投资 明见投资 循远资管 优益增投资 工银国际 保银私募 惠升基金 盟洋投资 弈宸私募 中国国际金融 翼虎（深圳）投资 金百镭投资 海金所资管 First Beijing 度势投资 Sage Partners Limited 开源证券 华创证券 国海证券 山西证券 天风证券 中信建投证券 招商证券
时间	2023年8月31日
地点	上海市徐汇区东安路562号22层公司会议室、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	<p>一、公司情况介绍：</p> <p>公司长期坚持做“说得清、道得明”的现代中药，始终把选择具有确切临床疗效的优势产品作为企业发展的基础。围绕妇科、泌尿系统等疾病领域，坚持以“传统配方+现代科学技术”实现临床疗效与商业价值有效结合的现代中药制药逻辑，合理布局了中药新药+配方颗粒+经典名方+医药级保健品的全产业链，目前已经成长为中药妇科领域的代表性企业。</p> <p>今年以来，经济复苏、行业环境都面临诸多挑战。从上半年总体经营来看，年初受内外部因素双重影响，1月份营收波动相对较大，二季度恢复正常，整体呈环比增长趋势，半年度报告营收与去年同期相比微增；利润端出现一定的同比降幅，主要影响因素包括：原材料成本增加、研发投入加大、利息费用增加（包括西部民贸贴息延后到账）等。</p>

从公司上半年整体经营基本面看，整体运营平稳，主营业务未发生变化，营销系统降费改革初见成效，主体运营要素能力在提升，各项经营任务都在按计划持续推进中。

在目前外部环境、经济与行业政策的变革下，公司将充分发挥行业优势与企业自身独有优势，立足长远、顺势而为，努力克服客观因素带来的不利影响，夯实企业新品研发、营销体系改革、精细化管理等主要经营要素，高标准、严要求的做好产品，服务患者，保证长期稳健持续发展。

二、投资者问答：

问题一、公司营销体系改革目前取得了哪些成果？

答：公司本次营销体系的改革主要基于进一步推进规模效应下的市场营销体系降本增效，加强营销团队及产品营销推广的专业化、精细化管理等相关市场策略部署。

目前，营销体系改革已经取得阶段性进展，包括架构调整与团队建设、产品与市场策略、品牌推广培训、市场协同、员工考核激励等，公司营销体系改革，旨在“持续增长、规模发展”的经营战略总基调下，提升营销体系产品市场深度挖掘、专业化分工、降费增效等成果，进一步提升公司产品市场能力与盈利能力。

在收入规模与上年同期基本持平的前提下，上半年销售费用减少约 800 万，这也是公司营销体系改革带来的一项直观成果，未来还将进一步加大控费增效管理的具体落实与考核力度，在规模增长发展的同时，持续降低销售费用占比。

问题二、如何看待本次医疗反腐，对公司院内市场有什么影响？

答：本轮医疗领域的整治与规建工作，是国家医药行业改革进入深水区时期的重要举措，也是医药产业走向成熟的一次重要突破，更是具有临床疗效价值药物产品的一次重大机遇。可以促进医疗行业健康发展，这是一项长期利好。一个亘古不变的逻辑是：无论改革政策如何推进，医药行业发展方向是明确的，坚守“临床价值”，做“说得清、道得明”的好药，也是每一个有行业责任担当药企应当坚持的底线与逻辑。

近年来公司强化信息化、集约化管理、内部流程建设、机制考核与团队协作等综合措施管理，持续推动“降本增效”相关工作，管理效率日趋提升，规模效应逐步显见。公司现有产品均具有良好的临床价值，属于细分领域的“市场老药”，临床市场验证充分，尤其是核心产品均为独家专利品种，

且历经多年的市场沉淀，已积累了大量的人用经验临床数据和专家共识。

我们坚信在新形势下，坚守专业制药逻辑，坚守以临床疗效为根本，潜心研发具有良好临床疗效产品的医药企业，终将获得应有的行业和市场地位，也将得到社会尊重、政策鼓励和市场青睐。

问题三、如何看待本次配方颗粒集采，针对配方颗粒有哪些部署？

答：配方颗粒作为公司新产业布局的重要业务模块，是公司未来产品市场领域新的组成部分，目前已初步实现省内批量销售。公司现已完成近 220 个国标及新省标品种备案，未来还将紧跟国家标准出台节奏，进一步加速推进国标备案。位于贵阳生产基地的中药配方颗粒智能化产线于 2023 年 6 月建成，目前在准备试生产阶段，将为未来配方颗粒全国范围的规模化市场做充分的产能储备。

配方颗粒作为标准化品种，全国性集采已是长期趋势。公司也正在推进各省市地方品种的备案，做品种投放前的准备，并实时跟进集采政策推行进展。面向全国市场，我们围绕“技术领先、成本更优、市场力量更强”的发展目标，在加快国标备案研发与智能化产线应用的基础上，正在组建一批具有丰富实践经验的全国市场营销团队，结合已有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。

问题四、若医保基金直接结算落实，对企业目前的推广模式是否有影响？

答：我们也了解到，目前多个省市在筹划医保基金直接结算医药货款。这一举措可以减少中间环节，有效保证医药企业的权益，优化医药行业营商环境，但目前医保基金直接结算仍处于试点阶段，后续我们将持续跟踪相关政策的完善与落实情况。

问题五、公司在大健康领域包括产品储备或渠道推广等方面做了哪些准备？

答：在大健康领域，尤其是产品研发方面，公司一直十分注重产品安全性及良好的疗效，对此已经做了充分的准备。目前公司在中老年群体机能持续改善的多个保健功能方向已完成立项论证，并已启动了多个医药级保健品项目的前期研究。

公司将会结合行业与市场发展，朝着建立多梯队的医药级保健品的方向努力，在 OTC 市场及公司擅长的妇科领域、泌尿系统、老年病等领域，实现品牌联动效应，利用现有市场资源进行品牌快速推广。

	<p>问题六、公司是否在本次激励计划结束后，推动下一轮的激励计划？对下一轮股权激励的预期如何？</p> <p>答：鉴于公司所处行业政策环境的变化，年度经营计划的执行情况尚存在一定的不确定性。公司后续将充分考虑外部行业政策环境及实际运营情况，结合当年业绩完成情况及未来的增长目标预期综合考虑，在结束本轮股权激励计划之后，研究筹划下一个经营周期经营目标及股权激励计划。</p>
附件清单（如有）	无。
日期	2023年9月1日