

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：2024-002

|               |   |   |                                |
|---------------|---|---|--------------------------------|
| 投资者关系活动类别     | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研<br><input type="checkbox"/> 媒体采访<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会<br><input type="checkbox"/> 现场参观  | <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 其他（线上会议、电话会议） | <input type="checkbox"/> 券商策略会 |
| 参与单位名称及人员姓名   | 泰信基金 东方自营 华安证券 天风证券   |   |                                |
| 时间            | 2024年1月24日  |   |                                |
| 地点            | 上海市徐汇区东安路562号22层公司会议室   |   |                                |
| 上市公司接待人员姓名    | 董事、副总经理、董事会秘书：王光平<br>证券 IR：侯晓洁  |   |                                |
| 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、公司2024年的整体经营规划及主要发展举措？2024年在研发方面还有哪些重要计划？</b></p> <p><b>答：</b>开年以来，公司2023年度经营管理工作已收官，公司对上市以来的第二个“三年计划”经营管理工作进行了总结。2024年作为公司新一个“三年计划”的起点，尽管行业与市场环境出现了较多变化，但公司在经营策略上仍然坚守“临床价值”制药理念，做“说得清、道得明”的现代中药，将重点在“两端”（即研发端、市场端）持续发力，加大药品研发能力布局与产品市场业务有序增长的相关工作推进。</p> <p>公司2024年仍然维持稳健发展经营策略，在“稳”的基础上努力实现正增长的战略目标。在经营管理措施与考核方面，将重点关注研发投入及其效率，在现有研发管线中努力实现新产品报产；同时加快管线品种研发进度、加强新项目的研究论证和立项工作，以保障公司研发管线的品种储备。</p> <p><b>问题二、相比同行业，公司的核心竞争力主要有哪些方面？</b></p> <p><b>答：</b>主要体现在以下几个方面：</p> |   |                                |

### 1、独家品种产品众多、中药创新药梯队产品优势明显

公司中成药产品多为独家品种，产品覆盖妇科、泌尿等多个领域，产品布局合理。独家品种、临床疗效等是纳入基药、医保品种的基石。公司现有主导产品坤泰胶囊、宁泌泰、苦参凝胶、夏枯草口服液均为国内独家专利品种和国家医保目录品种，坤泰胶囊已经纳入国家基本药物目录和医保甲类目录。在产品治疗领域及临床疗效方面，坤泰胶囊属于唯一改善卵巢功能中成药，宁泌泰胶囊属于泌尿系全面镇痛、直击尿频的基础中成药，苦参凝胶属于唯一三步恢复阴道微生态平衡的高纯度植物凝胶，夏枯草口服液属于降抗散结的优选中成药，均属于经过多年临床验证且疗效独特的独家优质中成药，并具有较强的“定价优势”。

2、医院端和零售端的双轮驱动效应已经逐步形成。近年来，公司通过市场体系改革、商业品牌计划、营销人才引进等举措将公司整体的市场营销理念和推广能力提高到一个新阶段，极大地提升了公司产品在院端市场和零售渠道的推广能力，形成了医院端和零售端的双轮驱动格局，规模效应将逐步凸显。

3、拥有资源及成本领先优势。公司的市场与研发管理中心均在上海，生产基地设在药材资源极其丰富的贵州，2021年便投运了新建成的能够实现智能化立体仓库与制剂产线无缝连接的产能供给保障中心。随着公司新的智能制造产线的全面投运与升级，将会成为西南地区首批迈向现代化智能制造的企业。可以实现生产配料、转运、出入库等岗位的机器人替代与水、电、汽供应的动态按需计量供应，并依托贵州独特的中药材资源优势，大幅降低公司的生产制造及人工成本，也更有利产品的质量稳定与控制。

### 4、公司产业发展战略布局，符合制药企业长期发展逻辑

公司长期坚持“医药工匠”的专业精神与“长期主义”发展理念，深耕中药产业近30年，已从原有中成药单条腿走路逐步转变为“中成药+中药配方颗粒+古代经典名方”齐头并行的产业格局。

结合公司上市后的第三个“三年计划”及新的《五年发展规划》，预计未来几年内，无论是研发领域（包括中药创新、经典名方、二次开发、配方颗粒及相关保健品种），还是主营业务发展产品线梯队、市场渠道以及规模化增长等方面，都将会取得相应突破。

**问题三、公司在去年的营销体系改革后，近期的市场反馈情况怎么样？预计对2024年会有哪些影响？**

**答：**从目前来看，公司营销体系改革已经取得阶段性进展，包括架构调整

|          |   |
|----------|---|
|          | <p>与团队建设、产品经理系统化培训、产品与市场策略、品牌推广培训、市场协同、员工绩效考核机制等方面。专业化市场管理能力的提升，将对公司产品推广能力具有一定的促进作用，尤其是在公司调整市场结构布局，充分挖掘下沉市场潜能的市场策略下，将进一步提高 2024 年市场销售效率。</p> <p><b>问题四、新产线建成投运以后的产能情况？对整体生产成本及市场推广方面会有哪些影响？</b></p> <p><b>答：</b>公司募投项目“中药配方颗粒建设项目”、“凝胶剂及合剂生产线建设项目”建成投运后，公司对配方颗粒的产能储备有了一定的扩充，对未来公司中药配方颗粒全国规模化销售奠定了产能基础。同时，新产线投运后，对公司凝胶剂及合剂产能起到了一定补充作用，尤其增加了对应剂型的提取能力。</p> <p>此外，在新产线建设过程中，公司通过引入大量的智能制造和信息化技术，以保障公司未来满负荷生产运行状态下的产能集约化和低成本优势，从而逐步提升公司的核心竞争力。</p> <p><b>问题五、公司转让“盐酸班布特罗颗粒”上市许可和技术的考虑？</b></p> <p><b>答：</b>公司对外转让化学药品“盐酸班布特罗颗粒”上市许可和技术主要是基于公司长期发展战略规划考虑，向核心领域聚焦，充分利用核心资源更好地发挥公司在中药产业的竞争优势。同时，“盐酸班布特罗颗粒”为公司非主营业务产品，其长期处于闲置状态，为盘活闲置资产，提高资产运营效率，公司对其市场前景进行审慎评估后，将其上市许可和技术进行对外转让，以实现其资产价值。</p> <p><b>问题六、公司投资的汇伦医药近期的经营发展情况怎么样？</b></p> <p><b>答：</b>从汇伦医药方面了解，目前汇伦医药经营状况较为稳健，市场推广及研发工作正按计划有序开展，各项经营管理措施紧密围绕其市场销售重点推进。后续随着其市场规模的逐步扩大，规模效应将逐步凸显，对上市公司具有一定的积极影响。据初步了解，汇伦医药 2023 年度也取得了较为优异的业绩表现。</p> |
| 附件清单（如有） | 无。  |
| 日期       | 2024 年 1 月 24 日   |