

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：2023-016

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 type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <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	国寿安保基金	东证资管	中邮证券	道远资本	优益增投资
时间	2023年11月30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 证券部 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、公司中药配方颗粒参加省际联盟集采中选，请问公司如何对配方颗粒渠道布局和推广？</b></p> <p><b>答：</b>公司本次146个中药配方颗粒品种中选省际联盟集中采购，是公司配方颗粒进军全国市场的一次重要突破，有利于提高公司中药配方颗粒业务板块的市场竞争力，也将进一步释放公司中药配方颗粒智能产线的产能，依托智能制造的成本与质控优势，尽快实现成本领先的战略目标。</p> <p>未来，公司配方颗粒业务将狠抓相关鼓励政策的行业机遇，凭借产品质量过硬、品规齐全、技术领先、成本领先等综合优势，采用科学高效的市场推广策略，立足贵州、面向全国，以本次省际联盟覆盖的15个省份作为市场战略重心，不断提高市场占有率，提升公司的品牌影响力。</p> <p><b>问题二、请问本次医疗反腐对公司业务的影响，当前恢复情况如何？</b></p> <p><b>答：</b>本轮医疗领域的整治工作，是国家医药行业改革的重要举措，对具有高临床价值的药品更是一次重要机遇。公司长期坚守临床价值导向，现有产品均具有良好的临床价值，尤其是核心产品均为独家专利品种，历经多年</p>				

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。

公司主打产品在临床市场与 OTC 渠道，一直维持可持续发展态势。长期来看，坚持以临床疗效为根本，潜心研发具有良好临床疗效产品的医药企业，将会受益于行业规范化整治工作，公司对未来充满信心。

**问题三、请解读公司下阶段中药研发方面的规划？**

**答：**公司近几年持续加大在研发方面的投入，在研项目主要包括中药创新药、配方颗粒、经典名方、医药级保健品及已上市产品再研究等。目前，配方颗粒的国标转化进程基本紧跟国家行业发展节奏；其他研发项目也都在按计划努力抓紧推进中，预计从明年开始，部分项目将陆续提交注册申请。

另外，公司特别重视上市后临床医学研究，未来研发资源投入也会有序增加。这将不断丰富公司对上市后产品的临床验证与人用经验的数据积累，也为产品适应症、剂型等二次开发与再研究提供更强大的数据支持，符合国家对现代中药临床价值导向的基本逻辑。

**问题四、请问公司对后期销售费用的投入有何规划？**

**答：**公司自去年开启的营销体系改革已经取得阶段性进展，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，通过市场深度挖掘、专业化分工、降费增效等，进一步提升公司产品市场能力与盈利能力。

随着公司规模不断扩大和 OTC 市场占比的进一步提升，营销体系改革的降本增效成果将会逐步显现，这也是长期的战略目标。

**问题五、请问公司 OTC 市场渠道推广情况如何？后续还有什么发展策略？**

**答：**公司自 2018 年开始，坚持以“临床疗效”为抓手，拉动院外零售市场的推广策略，全面布局 OTC 渠道市场。截至目前，OTC 渠道已经覆盖 800 余家连锁机构，超过 13 万家门店，且形成了一支专业、稳定的 OTC 渠道营销推广队伍。

为提高公司产品的市场影响力，实现商业品牌价值，公司于 2022 年初启动了商业品牌计划，在 9 大中心城市对女性青春与生殖健康管理品牌——“和颜”品牌进行了商业品牌推广试点。后续我们还将结合试点推广经验，择机将商业品牌计划推广至全国市场，逐步实现 OTC 市场与院内市场的并驾齐驱。

附件清单（如

无。

有)	
日期	2023年11月30日