

证券代码：002873

证券简称：新天药业

贵阳新天药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/>其他（线上会议、电话会议）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>通过线上参与公司 2025 年度业绩网上说明会的全体投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2026 年 4 月 10 日 15:00-16:30</p>
<p>地点</p>	<p>价值在线（https://www.ir-online.cn/）网络互动</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长、总经理：董大伦先生 董事、副总经理、董事会秘书：王光平先生 财务总监：曾志辉女士 独立董事：官峰先生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>问题一、请问公司说要做“说得清、道得明”的中药，具体落地成果体现在哪？</p> <p>答：公司长期坚守“临床价值”，以临床需求为导向，做”说得清、道得明”的现代中药，研发高临床价值药品，其中，“说得清”主要指①药品的治疗症状（适应症）②哪些人使用（对象）③有哪些作用（疗效）；“道得明”主要指①药理研究成熟，作用机制明确清晰②药材供应可靠，产品可溯源、药效稳定③有明确的临床数据验证。公司主要药品的临床研究中，会与化药对标，以验证其临床疗效。现阶段，公司在中药新药、经典名方、保健食品、配方颗粒、上市后再研究等多个业务模块的研发工作均取得了不同程度的阶段性成果，具体包括：</p> <p>在创新药研发方面，001 项目（1.1 类）进入上市许可申请前 Pre-NDA 沟通阶段，003 项目（1.1 类）目前正处于三期临床入组阶段，xtnqs376 项目（1.1 类）、xthqt736 项目（1.1 类）分别处于工艺研究和药效组方筛选阶段。</p> <p>在改良型新药研发方面，除欣力康胶囊新增“用于结肠癌患者癌因性疲</p>

乏的治疗”适应症已于 2025 年 10 月获临床试验批准，目前正处于二期临床试验启动阶段外，另外两个 2.3 类改良型新药现正处在 IND 申报资料整理阶段。

在经典名方领域，多个项目按计划稳步推进，其中一个已完成生产规模工艺验证、安全性评价及稳定性研究工作，另一个项目也已完成研发阶段与 CDE 的沟通交流。

此外，在上市后再研究方面，公司 2025 年全年累计发表研究论文 79 篇以上（含 SCI 论文 17 篇，总影响因子突破 60 分），系统构建“临床价值验证-分子机制解析-循证证据升级”三位一体研究体系，基于此体系，公司已规划针对泌尿领域核心产品拓展促进上尿路结石术后排石的新适应症研究，旨在挖掘新的临床增长点；同时，在肿瘤领域，除已验证的疗效外，深入开展针对癌因性疲乏改善效果的临床验证，并前瞻性探索其对生存期终点指标的潜在影响，致力于将潜力品种的医学增长点向更深入的临床终点推进。

问题二、公司对未来发展有什么战略？

答：经过多年的发展和布局，公司打造综合性医药企业的战略目标不会发生变化。下一步，公司在巩固提升现有主营业务的基础上，将围绕亚健康、银发经济、精准养生以及中药复方调理认可度持续提升的市场机遇，以国产复方配伍保健食品备案试点为政策抓手，传承中医药“治未病”理论，以安全、有效、可控、便捷的复方配伍保健食品，服务亚健康、中老年、体质调理等人群，实现传统中医药与现代健康产业深度融合。将立足药食同源为主要原料，走科学组方、合规备案、智能制造、品牌化运营路线，打造“中药复方食养”标杆企业，构建研发—备案—生产—营销—溯源全链条能力。

未来，公司将以“中药复方·科学食养”作为品牌基本定位，以医药连锁、商超、电商直播、私域会员、健康管理机构作为主要推广渠道，拓展出全新的健康业务板块与营销模式，并逐步形成传统中药与新保健品之间的产品优势互通、市场渠道相融、推广经验共享等互促互利的全新业务发展形态，从而推动公司中长期发展战略的顺利实现，稳步推进公司做优做强的战略目标。

问题三、请问公司 2026 年有没有明确的营收、利润增长目标？

答：在 2025 年度董事会会议上，公司董事会确定了 2026 年度公司业务经营与运营管理层面的主要工作方针，包括：

①持续加大市场推广力度，以专业化知识传递产品临床价值；

②聚焦企业核心竞争力，促进在研管线取得重点突破；

③多维度提升销售管理效能，细化成本费用控制策略；

④在巩固发展现有业务基础上，力争复方配伍保健食品业务领域取得重要突破，丰富产品种类；

⑤严守合规底线，落实内部审计与外部监督双重治理结构，提升风险防控能力。

结合当前外部及行业发展环境评估，2026 年度公司将努力争取提升经营业绩，同时，本着“长期主义”发展理念，持续加大中药新药的创新发展，为公司长期发展不断夯实产业发展基本盘。

问题四、面对收入及利润大幅下滑，有何应对措施

答：1、近几年来，受主打产品部分原药材采购价格持续上涨影响，公司毛利率较历史呈现一定的周期性回落。根据公司对整个药材市场价格走势研判，自 2025 年下半年以来，相应品种的药材价格已出现回落趋势，随着公司进一步提升采购计划的统筹能力，持续优化原药材采购成本和周期性波动平衡，预计原材料持续涨价带来的经营风险有望得到控制。

2、从整个中药行业市场看，公司产品毛利率均处于同行业相对较高位置，成本优势明显，公司会继续加大成本控制与费用预算管控，提升公司经营业绩与效率。2025 年度的业绩确实不太理想，处在相对比较低的经营周期，根据公司 2026 年度的经营计划，预计 2026 年度的经营情况与环境因素均会优于上年，公司经营层已经根据董事会的经营决策在推进今年的经营发展部署。

3、公司将借助子公司中道新天作为平台，以国家标准、省市标准及公司药材质量体系为根本，建立公司自身的“中道”药材质量标准体系，拓宽中药材业务渠道，延伸产业链布局，快速提升主营业务体量与从高标准药材到局域临床价值的“现代中药”的全产业链规模化发展力，逐步释放规模化效应，以降低经营风险，提高公司盈利能力。

4、另外，公司年度董事会议，确定了 2026 年度公司计划主要从以下几个方面着手：①持续加大市场推广力度，以专业化知识传递产品临床价值；②聚焦企业核心竞争力，促进在研管线取得重点突破；③多维度提升销售管理效能，细化成本费用控制策略；④在巩固发展现有业务基础上，力争复方

配伍保健食品业务领域取得重要突破，丰富产品种类；⑤严守合规底线，落实内部审计与外部监督双重治理结构，提升风险防控能力。感谢您的关注！

问题五、您好，销售费用长期畸高，今年会不会大幅压降？

答：近几年公司通过营销体系持续改革，销售费用率已呈现明显下降趋势，在整个中药行业中接近中分位水平，营销体系的降本增效改革取得了良好的成效。未来公司还将从营销改革、合规风控等方面全面优化管控，提高销售人员效能。除持续优化渠道结构，从“院端依赖”到“双轮驱动”，提升 OTC 占比外，还将积极探索新零售、提升销售团队学术化能力、构建费用监控系统等，做到费用“精准投入”，避免资源错配与浪费，实现精细化管理，从而实现销售费用的进一步下降。感谢您对公司的关注！

问题六、您好，股价连续大跌，公司是否认可当前估值？

答：公司始终敬畏市场、尊重市场交易，当前股价与估值是多方因素影响、综合作用的结果。受外部环境影响以及中药行业产品供需关系面临短期波动，尤其以慢性病产品特征表现最为明显，公司业绩短期承压。公司经营管理层的首要任务是为公司长期持续的稳健发展，做好经营发展方方面面的工作，为全体股东投资者服务。未来随着公司多方位改革成效逐步体现、多个创新药取得突破性的研发进展，都为公司价值提升提供了重要基础。另外公司始终坚持“盈利必分红”，通过实际行动维护股东利益，我们对自身长期价值保持充分信心。感谢您对公司的关注！

问题七、今年每 10 股派 0.3 元，分红比例不高，后续会提高分红力度吗？

答：现阶段公司虽受多重因素影响，导致经营业绩持续下滑，但公司一直注重投资者回报工作，自上市以来，年度业绩始终保持盈利，每年均进行现金分红，部分年度还实施了中期权益分派，已形成了“盈利必分红”的惯例，以实际行动切实践行对投资者的回报。在 2025 年度净利润仅 911 万的条件下，公司提出每 10 股派发现金红利 0.3 元的分红预案，预计分红总额高达 705 万元，年度利润分红比例高达 77.39%，充分考虑了公司所处市场环境、行业特征和公司现金流等实际情况，感谢您的关注！

问题八、请贵公司领导评价一下去年的业绩表现？

答：尊敬的投资者您好，2025 年度，公司实现营业收入 7.50 亿元，净利润 911.15 万元。受医药行业整体变化及公司内部改革带来的阶段性影响，公司营业收入和净利润较去年同期均有所下降。尽管面临外部环境的不利影响

和复杂形势，公司管理层在董事会的领导下，仍稳步推进落实各项经营措施，持续在研发投入、中药创新能力提升、市场营销专业化、内部管理精细化等方面开展工作，为公司长期发展做好能量储备。公司年度董事会议，确定了 2026 年度公司计划主要从以下几个方面着手：①持续加大市场推广力度，以专业化知识传递产品临床价值；②聚焦企业核心竞争力，促进在研管线取得重点突破；③多维度提升销售管理效能，细化成本费用控制策略；④在巩固发展现有业务基础上，力争复方配伍保健食品业务领域取得重要突破，丰富产品种类；⑤严守合规底线，落实内部审计与外部监督双重治理结构，提升风险防控能力。感谢您对公司的关注。

问题九、2025 年净利大跌 80%+，2026 年一季度是继续亏还是已经好转？

答：2025 年，受外部环境及行业周期影响，以及医药消费端市场出现周期回落，中药行业产品供需关系面临周期性波动，尤其以慢性病产品特征表现最为明显，营业收入有所下滑。同时，自 2023 年以来中药材的持续涨价，导致公司主要品种的直接生产成本上升，对当期业绩产生了较大影响，这是最近两年业绩不理想的重要原因。根据公司对整个药材市场价格走势研判，自 2025 年下半年以来，相应品种的药材价格已出现回落趋势，随着公司进一步提升采购计划的统筹能力，持续优化原药材采购成本和周期性波动平衡，预计原材料持续涨价带来的经营风险有望得到控制。同时，公司将借助子公司中道新天作为平台，以国家标准、省市标准及公司药材质量体系为根本，建立公司自身的“中道”药材质量标准体系，拓宽中药材业务渠道，延伸产业链布局，快速提升主营业务体量与从高标准药材到局域临床价值的“现代中药”的全产业链规模化发展力，逐步释放规模化效应，以降低经营风险，提高公司盈利能力。

2026 年一季度公司整体经营基本平稳，具体经营情况请关注公司拟于 2026 年 4 月 30 日披露的 2026 年一季度报告，感谢您的关注！

问题十、请问公司对人才管理方面有什么战略？

答：尊敬的投资者您好，公司在人才管理方面实施了多项战略举措，具体如下：

1. 人才战略与权益保障

公司严格遵守《劳动法》《劳动合同法》等法律法规，将人才战略作为发展重点，建立“对内公平、对外竞争力强”的薪酬体系，并通过激励机制、健康活动及企业文化提升员工凝聚力和满意度。

2. 复合型人才培养

公司长期坚持培养"一专多能"的复合型人才以实现降本增效，公司通过管理类与技术类"双通道"职业发展路径，鼓励员工持续发展，并建立人才梯队储备。

3. 多元化培训体系

公司设立培训中心，采用线上线下结合的混合模式，包括内部讲师辅导、外部机构合作及在线学习平台，覆盖领导力、专业技能等课程，并定期开展案例分享与知识转化活动。

4. 研发与市场人才布局

公司构建了全生命周期研发平台及立体式创新人才体系，同时优化市场营销团队建设与绩效考核机制，强化产品经理与品牌推广的专业培训。

感谢您对公司的关注。

问题十一、您好，参股公司汇伦医药，上市推进到哪一步？对公司业绩、投资收益有多大影响？有没有具体时间表？

答：据从汇伦医药方面了解，其已于4月2日向港交所提交了上市申请书，公司持有汇伦医药15.46%的股份。汇伦医药成立于2004年，从事小分子化学药物的研发、生产及商业化，重点聚焦免疫及炎症、疼痛管理、肿瘤学及其他慢性疾病等多个治疗领域。汇伦医药集研发、生产制造、营销于一体，已经完成从候选药物发现到制剂开发、从临床研究到商业化生产全产业链的功能布局。

汇伦医药是一家在药品开发及商业化方面拥有良好过往业绩的制药公司，据其申报资料显示，汇伦医药经过多年持续努力，已建立涵盖从研发生产至商业化的综合性药品全产业链运营体系。在此基础上正积极拓展能力，并以针对重大疾病及危重症的创新药物作为战略重点。截至目前，汇伦医药已拥有一个由十多种已上市产品和多种候选药物组成的产品组合，涵盖免疫炎症、疼痛治疗、肿瘤学及其他慢性病等关键治疗领域。目前主要业务收入来自主要已上市产品，即希为纳®（中国唯一获批的国产西维来司他钠）及佐愈®（中国首款国产 II 类左亚叶酸）及其他抗癌药、心血管药物和男科、妇科品种等。长期来看，中国医药市场预计将持续增长，化药是医药市场的基石，并且汇伦拥有多款 I 类创新药和 II 类改良新药处于临床开发阶段，管线涵盖免疫炎症、疼痛治疗和肿瘤学等前沿领域。

	<p>汇伦医药向港交所递交上市申请，尚需经过中国证券监督管理委员会、香港证监会、联交所等相关监管机构备案、批准或核准，后续的推进仍然存在不确定性，详情可查阅香港联合交易所披露易平台（http://www.hkexnews.hk）的官方公告。</p>
附件清单（如有）	无。
日期	2026年4月10日