

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：2024-003

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	国泰基金 汇丰晋信基金 华安基金 申万菱信基金 中邮证券		
时间	2024年4月16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2023年度报告已经披露，营收端和利润端都出现了增长回落，主要原因是什么？</p> <p>答：公司基于长期发展战略部署，2023年度在两个重要环节，实施战略部署及系统改革。一方面，集结现有资源，加大医药研发与创新领域的资源投放，进一步强化“现代中药”研发体系建设，提升自身“现代中药”的研发、创新能力，加速研发现代医药认可的高临床价值中药新药。年报显示，当期研发总投入较上年同比增长约64%，特别是研发费用增幅高达76.67%，这势必会对当期利润产生一定影响。</p> <p>加大研发投入、提升公司长期发展的“护城河”建设，对公司短期经营业绩带来一定的影响，但从中长期发展看，是为了更好的实现公司长期、健康、稳定、可持续发展，体现新时期现代医药产业核心竞争力的长期战略考量。</p> <p>另一方面，自2022年下半年开启的基于“降本增效”的营销系统改革，通过建立一个“信息化与流程化”的营销机制体系，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，最终实现“降本增效”。截</p>		

至 2023 年底，历经一年多的营销专业化改革相关措施基本到位，且已取得实质性成果。年报数据显示，当年营销费用率下降到 45.86%，实现同比 2022 年度降低 3.07%。从目前基本面看，公司营销工作已经进入新的发力周期，将有助于 2024 年及后续主营业务发展的增长支持。随着专业市场产品的规模化发展，边际贡献进一步提升，呈现“规模效应”后，营销费用占比还将进一步降低。

问题二、2023 年外部环境变化较大，公司为何还要持续加大研发投入？

答：中国医药产业发展已经达到了一个新的发展周期，需要在“现代医药”或者“现代中药”制药逻辑下，只有具备创新思维、现代企业治理及市场化逻辑，才能实现可持续发展。技术创新是企业第一生产力，持续加大研发，是医药行业持续发展的生命线。国家目前推动的“新质生产力”发展理念，对医药企业来说，就是要坚持创新能力的“长期主义”制药逻辑。没有研发投入就没有创新，就没有未来。

现代企业的发展，体系建设与人才队伍建设，是企业长期发展的护城河，特别是医药企业，培育高质量的人才队伍，建立一个稳定、持续可再生的研发团队，需要科学的管理系统与人才队伍的高投入，公司的研发体系已经相对成熟，包含了从药物溯源、基础理论研究、技术壁垒攻克、质量控制、临床医学及上市后再研究等全产业链闭环的研发系统与管理系统。

问题三、公司营销体系改革的主要改革措施有哪些？

答：顺应国家医药行业变化，公司基于自身“磐基”稳固工程及长期发展战略，自 2022 年底开启了市场营销体系改革，主要是为了进一步推进规模效应下的市场营销体系“降本增效”，主要措施包括：调整营销与市场体系管理架构，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，包括架构调整、团队专业化建设、产品与市场策略、品牌推广培训、市场协同、员工考核激励等方面内容，促使公司市场推广，由以销售力驱动向产品力驱动转变，市场核心团队由销售代表向产品经理转变，着力提升产品临床医学研究能力和销售团队产出效率，着力产品市场深度挖掘、专业化分工、降费增效等成果，最终实现业绩目标。

问题四、请解读一下公司 2024 年度的经营规划目标情况？

答：2024 年度，公司仍然会保持稳健发展的经营策略，在“稳”的基础上努力完成董事会年初对经营团队下达的目标任务。在短、中、长期战略上做好资源合理配置，实现业务发展、盈利能力与研产销成本费用的有效规划。

在经营管理措施与绩效考核方面，将重点关注：1、持续加强创新研发的资源配置，提升研发投入及其效率，在现有研发管线中努力实现新产品报产，以保障公司研发管线的品种储备；2、持续推进全公司体系的“降本增效”管控，多维度、多层次的实现成本费用控制、提高经营效率。3、在业务发展同时，不断夯实公司经营“基本盘”，重视运营“护城河”建设，推动公司外延式资产重组项目的顺利实施，促进公司打造符合国家标准且行业领先的“专精特新”优质医药企业，实现公司做优做强的战略目标。

问题五、公司实施本次重大资产重组的目的是什么？

答：公司实施本次资产重组事项，主要基于以下几方面考虑：

1、力求打造综合性医药企业，提升上市公司新质生产力

公司目前主要覆盖中药全产业链业务发展，经营规模有待进一步提升。在行业生态发生变化的环境下，公司通过自身专业发展能力，充分利用资本市场实施行业并购，加速提升上市公司业务规模与产业发展能力。

在强化中成药专业化运营同时，将产业布局进一步延伸至小分子化学药等前沿医药领域，形成“中药-化药”双品类的产业格局，实现产品结构丰富融合、治疗领域的进一步扩展和未来创新药管线的升级，叠加与标的公司的产品临床医学研究与市场推广协同效应，进一步提升公司核心产品的临床营销能力与产品管线的市场竞争力，加速打造领先的综合性医药企业。

2、充分发挥协同效应，提升上市公司整体价值

(1) 行业协同，有效整合优质资源，有利于上市公司实现做优做强的战略目标：集中各种优势资源，实现各业务板块资源共享、协同发展；

(2) 创新协同，增强医药研发能力的叠加效应：借鉴小分子化药研发的思路、技术与手段，为以中药研发为基础的上市公司开展研发“现代医药认可的高临床价值”中药新药提供支持，极大程度上弥补纯中药企业难以突破的产品研发与创新短板。

(3) 产品与市场推广协同，为公司打开小分子化学药市场的广阔市场发展空间：进一步丰富公司产品管线、完善产品矩阵、为患者提供更全面的用药

选择，进而提高上市公司在主打药品领域的市场覆盖率与影响力；

(4) 资本协同，规模放大，进一步提升公司综合发展能力与抗风险能力：进一步加强公司资本实力、抗风险能力和持续经营能力，为公司未来持续健康发展创造良好的条件，有利于增厚股东长期回报、实现全体股东价值的最大化目标。

3、响应国家政策，积极推动上市公司“做优做强”

(1) 公司积极响应国家政策，在持续聚焦主业、专注研发的内在发展之外，积极探索通过股权投资、并购重组等方式加速布局医药其他前沿领域，实现上市公司做优做强，以增强可持续发展能力，实现长期发展战略。

(2) 增强上市公司在医药行业内的竞争力与抗风险能力，这是公司坚持产业发展、夯实产业基盘，提升产业规模效应与长期主义发展的最佳选择，更是为全体股东实现价值最大化的最有效、最科学的长期战略选择。

问题六、本次并购标的-汇伦医药小分子化药业务发展情况？

答：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。是一家具有近 20 年发展历程的化药创新企业，现有 12 个品种获批上市，药品治疗领域涵盖免疫炎症、抗肿瘤、妇科、男科、心脑血管系统等；在研 1.1 类、2.1 类创新品种 10 余个，其中多个已进入临床 2 期，已完成全产业链商业化进程。

汇伦医药以创新药为发展方向，通过“以仿促创”“仿创结合”的战略实现持续高速发展，是国内具备强大基础研发体系、研发能力、高素质研发团队的研发型生物医药企业，其研发能力具备化药行业第一梯队水平，其化药研发体系完整，研发团队能力突出，化药研发成果众多。荣膺 2023 年度“推动行业前行的力量”之“十大医药创新企业”。

汇伦医药产业化与商业化进程十分稳健，过去三年来业务增长迅速。2021—2023 年，随着诸多产品陆续实现上市销售，收入规模逐年倍增，2023 年实现收入约 9.9 亿元（数据正在审计），其核心品种-注射用西维来司他纳单品已经规模化产出，且逐年连续高速增长，已成为标的公司主要业绩贡献品种；更值得关注的是，汇伦医药在过去几年持续高强度研发投入基础上，2023 年度实现盈利 3,000 余万元，并具备充足的自主现金流，充分体现了其非凡的成长性。

附件清单（如有）

无。

日期	2024 年 4 月 16 日
----	-----------------