

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：2025-001

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（线上会议、电话会议）
参与单位名称及人员姓名	通过线上参与公司 2024 年度业绩网上说明会的全体投资者
时间	2025 年 4 月 28 日 15:00-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	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
投资者关系活动主要内容介绍	问题一、请问在公司经营业绩出现短期回落的情况下，公司加大研发投入的意义是什么？ 答：您好！2024 年度公司研发投入高达 5,961.74 万元，同比增幅为 5.31%，本年度研发投入占营收的比例为 6.95%。从行业来看，处于较高位置，呈现出自上市以来对研发系统最大资源配置的投放量。在医药行业持续发展和创新的环境下，现代企业竞争实际上就是研发创新能力的比拼，特别是医药企业，对培育高质量创新型人才队伍，建立一个稳定、持续可再生的研发团队显得尤为重要。公司基于自身“现代医药”的研发逻辑和战略布局，不断推动创新能力的提升，通过增加研发预算，提高研发投入力度，以实现企业的长期主义制药逻辑，以研发促创新、以创新促发展、以发展谋未来。 目前研发投入水平，实际上是预算执行的结果。结合近年来的研发项目进展，公司已有多个 1.1 类中药创新药处于临床前研究阶段，预计未来三年会逐步申请临床或注册。同时，公司也在努力平衡短期经营业绩，以达到长期与短期的协调发展。

问题二、公司之后的盈利有什么增长点？

答：您好，公司坚守“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，作为中药妇科领域的代表性企业。一是目前已布局中成药新药、“中道”药材与饮片、中药配方颗粒、古代经典名方、中药保健品等中药全产业链板块，已建立覆盖中药全生命周期的研发平台，且拥有覆盖现有业务板块的丰富的研发管线；二是研发驱动助推产业升级：包括已上市产品再研究、在新适应症、新剂型等方面推动产品二次开发；同时集中研发资源、加大对重点在研创新管线项目的投入，特别是对1.1类的中药创新在研品种的IND及临床的进程；为公司未来5-8年的经营发展做好新一轮产品准备；三是市场能力持续提升：持续加大医院端临床销售渠道能力及产品终端医院的覆盖能力、提升中成药OTC零售市场的业务规模化能力及品牌建设能力，以及进一步推进规模效应下的市场营销体系“降本增效”，促使公司市场推广，最终实现业绩增长目标。

问题三、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？

答：近年来，整个中药行业产品供需关系面临短期波动，同时因原材料持续上涨，对中药企业当期经营业绩形成一定压力。公司以“医药工匠”的专业精神与“长期主义”发展理念，坚持30年的行业深耕，做“说得清、道得明”的优质中药，目前已形成由具临床价值的独家品种、中药创新药、配方颗粒、经典名方、保健食品等多个已上市与在研品种组成的以妇科、泌尿系统疾病为主的创新型中药企业。目前已具有以下竞争优势：

（1）独家品种产品众多、中药创新药梯队产品优势明显。

（2）前瞻性布局决定公司拥有资源及成本领先优势。

（3）坚持“销售服务化、推广专业化、产品优质化”的理念，专业化市场推广与营销团队优势。

（4）坚持药材溯源管理，主导产品聚焦妇科与泌尿，充分发挥地方资源优势，打造传承创新并重的地方民族药品牌。

（5）重视持续研发投入，中药创新研发体系及在研管线布局优势突出、在研中药创新管线丰富。

（6）智能化产线与仓储一体化的现代中药产能建设布局完整。

问题四、请问：2024年及2025年一季度业绩大幅下滑的原因分别是什么？如何改善经营，提高业绩？谢谢！

答：您好，公司业绩出现短期回落，主要原因是在医药行业整体环境影响下，中药材采购价格持续上涨、公司加大研发投入及财务利息费用支出增加等综合原因导致。

面对复杂的行业环境变化，公司将积极落实专业化体系改革，根据董事会要求，在新的经营期里，公司经营管理任务将优先推进落实成本管控目标，将“降成本、控费用”作为公司 2025 年度经营管理的重点工作。

从年报数据看，2024 年度的营销费用、管理费用等均出现了较为明显的下降，但成本端，特别是直接成本（原、辅料）依然呈现上升趋势。针对部分原药材价格不断上涨带来的成本压力，公司将继续落实精细化管理提升，加大对原药材价格未来走势的研判和分析，提升采购统筹能力，加大资金支持原材料储备力度，进一步优化原药材采购成本和周期性波动平衡，降低因部分原材料持续涨价带来的经营成本。

同时，公司将借助中道新天作为平台媒介，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。

问题五、请阐述下公司未来的发展战略规划？公司经营层 2025 年度的主要工作方向？

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。现阶段，公司主要业务发展与短期战略布局目标如下：

一是聚焦经营根本，以研发驱动推动产业升级。聚焦已获批品种，深耕工艺优化，实现降本增效，提高产品市场竞争力。充分发挥公司平台优势，整合人才、资源要素，加强技术创新体系和研发队伍的建设，推动公司新产品、新工艺的研发，并继续拓展与国内研发机构项目合作，为公司未来发展储备技术和人才力量，加速高质量、高附加值的产品落地。

二是提升主营业务体量与规模化发展力。继续落实公司自 2018 年以来制定的中药产业发展战略纲要，在持续加大中医药研发投入与能力建设，持续加大市场体系改革、提升零售市场的推广与品牌建设以外，公司通过已成立的中道新天，持续拓宽中药材业务渠道，延伸产业链布局，将以国家标准、省市标准及公司药材质量体系为根本，建立公司“中道”药材质量标准，推动中药全产业链的规模化运营，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。

三是进一步加大中药创新研发力度，在持续做优已上市品种的同时，以妇科、泌尿系统疾病为主的产品矩阵进一步完善与拓展，实现在研品种与已上市产品的优势互补与创新升级。

在上述战略目标引领下，公司 2025 年主要工作方向包括：

1、夯实精细化管理，推进落实成本与费用管控目标，将“降成本、控费用”作为年度工作重点；

2、结合中药材价格走势，将加大原药材未来价格走势的研判与分析，提升采购计划的统筹能力，加大资金支持储备力度，优化原材料采购成本与周期性波动平衡，降低因部分原材料持续涨价带来的经营成本控制风险；

3、结合现有的中药创新药研发管线，集中研发资源、加大对重点在研创新管线项目的投入，特别是对 1.1 类的中药创新在研品种的 IND 及临床的进程，为公司未来 5-8 年的经营发展构筑完善的产品储备序列，实现新一轮利润增长点。

4、持续加大医院端临床销售渠道能力及产品终端医院的覆盖能力，持续提升中成药 OTC 零售市场的业务规模化能力及品牌建设能力，将具有高临床价值的妇科系列主打品种通过“临床疗效+品牌打造+梯队组合”进一步做大做强，努力通过公司在妇科健康领域的产品疗效与影响力。

5、将中道新天作为平台公司，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。

问题六、请问：贵公司的股价已经连跌了三年，持续低迷。公司有没有市值管理的举措？谢谢！

答：公司作为现代中药企业，一直坚持以临床需求为导向，做“说得清、道得明”的现代中药，研发高临床价值药品，为人类健康贡献中国元素这一制药理念，过去是这样，现在也是这样，未来也不会轻易改变。随着国家中药产业政策的陆续出台与逐步落地，我们坚信公司的中药制药理念会越发具有未来的产业发展生机。

公司多年以来，一直坚持打造一个具有创新发展逻辑的中药创新企业的发展目标，坚持夯实稳健、持续、发展的基本盘，在主营业务发展与中药创新能力方面持续下功夫，持续加大业务发展与研发投入；过去几年公司在经

营发展、创新研发等方面也取得了较为不错的成绩与经营目标。

公司自上市以来，一直以提升投资者回报为公司在资本市场上的主要目标，一直重视市值管理工作。多年来公司已经形成了“盈利即分红”的分红机制惯例，特别是 2024 年度实施了多次分红计划，适时推出了多次股权回购计划，2024 年度累计现金分红和股份回购总额达到 1.37 亿元，占本年度归属于上市公司股东净利润的 262.30%。在资本市场投关层面，通过股东参会、机构调研、互动易、业绩交流会、券商策略会等多种形式，广泛的与广大投资者进行交流与互动，以提升投资者股东对于公司经营情况的多维度了解。

公司股价变化受多重因素综合影响，在市场总体处于低估值状态环境下，公司股价短期内受到一定影响，处于相对低估水平。目前公司经营发展正常，公司首要的任务是大力发展主营业务，不断提升公司经营管理水平，提高产品核心竞争力、盈利能力和全面风险管理能力，坚持持续稳健、长期发展战略目标，以经营业绩发展来回报广大投资者。感谢您对公司的关注。

问题七、公司在逐年加大研发投入，但是 2024 年度研发人数较上年同期减少 24.88%，具体原因是什么？

答：您好！在持续加大研发投入的过程中，为提升公司研发效率，促进研发成果转化，公司对研发队伍进行了优化调整，同时集中现有资源促进研发管线聚焦，向重点项目进行倾斜，严格落实阶段性成果考核，旨在通过有限的投入资源获得更加精准的成果突破和研发产出转化，突出以研发成果产出效率与未来市场价值为导向，使研发能够更好的服务于企业当前经营与未来发展，提升公司整体核心竞争优势。感谢您对公司的关注！

问题八、请问：贵公司拟投资 2.5 亿元建设化药制剂生产线是为收购汇伦医药做准备吗？谢谢！

答：公司结合中长期发展战略，以发展新质生产力推动高质量发展为抓手，通过投资建设化药制剂产线暨冻干粉针制剂车间建设项目，加速推进公司实现小分子化药领域的产业化，以实现公司综合医药产业发展布局的战略目标。

本次投资建设化药制剂产线符合国家医药行业相关政策和贵州省医药产业发展规划，有利于公司综合医药产业发展布局进一步实现产业化，持续提升市场竞争力，打造行业领先的综合性医药企业，对公司未来发展具有重要的战略意义，也为贵州省生物医药全产业链布局，实现了产业突破。同时，公司开展化药制剂生产业务，未来可同时承接药品委托生产业务，进一步增加公司的业务体量规模。

项目建成后，可充分利用公司现有土地、厂房和生产基础设施，进一步提升公司资产利用效能，在有效降低公司综合运营成本的同时，预计每年还可为公司带来相应的业务增量与利润贡献。

问题九、行业以后的发展前景怎样？

答：您好，医药行业是我国国民经济的重要组成部分，在保障人民群众身体健康和生命安全方面发挥重要作用。近年来，随着国内经济快速发展，国民生活水平提升，城镇化进程加快推进，政府卫生投入不断增加、医保支持体系不断健全，我国的医药行业发展迅速。一方面，国家鼓励要以科技创新为核心大力发展新质生产力，相关政府工作报告中也提出要“加快创新药等产业发展，积极打造生物制造等新增长引擎”。另一方面，在《深化医药卫生体制改革 2024 年重点工作任务》中提出“探索建立医药、医保、医疗统一高效的政策协同、信息联通、监管联动机制”，持续影响国内医药市场发展逻辑。在国家政策支持下，行业规范升级，国际化步伐加快，医药行业有望在疾病防治等方面发挥更大作用，持续稳健前行。

问题十、公司每年销售费用占营业收入约 50%,请问销售费用都用在哪些方面？

答：您好！公司持续深化推进市场营销体系改革，销售费用率逐年下降，2024 年公司销售费用占营业收入约 43%。销售费用主要为销售人员的薪酬及市场开发与推广费等，详见 2024 年年度报告，感谢您对公司的关注！

问题十一、汇伦医药后期有没上市打算？新天药业作为股东如何套现？

答：汇伦医药作为上市公司的参股小分子化药创新医药企业，从其创新医药企业本身的质地特点及未来生物医药产业政策趋势，其价值是显见的；在小分子化药的创新能力驱动与产品商业化能力方面，过往几年的发展历程中已经得到充分现实验证，我们相信汇伦医药终将成为行业内优质企业，公司参股投资汇伦医药，也对其价值发现充满期待。汇伦医药是否进入资本市场主要取决于其自身经营发展需要。

问题十二、年报信息披露显示，公司 2024 年度除当年已使用 38,408,327.94 元用于股份回购注销及使用 9,411,911.04 元用于中期现金分红外，拟继续实施年度分红计划，约 1400 万元人民币，即每 10 股派发现金红利 0.60 元（含税）；同时又拟推出了《2024 年-2026 年股东回报规划》的议案，主要是出于什么考虑？

答：作为上市公司，公司虽业务规模体量待进一步提升，但自上市以来

一直重视投资者回报，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。分红比例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。为建立对投资者稳定、持续、科学的回报规划与机制，同时也是积极响应国家政策的号召，在做好公司经营发展的同时，力所能及的提升投资者回报。根据证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》等相关监管规则及《公司章程》的规定，综合考虑了公司的经营业绩、现金流量、财务状况、业务规划和发展前景等重要因素，特制定《贵阳新天药业股份有限公司2024年-2026年股东回报规划》，对公司2024年-2026年利润分配做出明确的制度性安排，以保证利润分配政策的合理性、连续性和稳定性，更好地回报公司投资者。相关分红方案和《回报规划》已经董事会通过，尚需提交股东大会审议批准。感谢您对公司的关注！

问题十三、公司本期盈利水平如何？

答：您好，公司长期重视规范运作与信息披露，严格按照有关规定履行信息披露义务，每季度定期发布公司经营报告，请持续关注公司相关公告信息。感谢您对公司的关注！

问题十四、公司今年会不会继续对汇伦药业进行并购、如果有意向公司准备在什么时候完成？

答：您好，公司已于2024年7月26日披露了终止发行股份购买资产事项的公告，具体内容详见公司已发布的相关公告。但打造行业领先的综合性医药企业仍是公司的长期发展战略，感谢您对公司的关注！

问题十五、公司业绩连续下滑、准备怎么扭转这种局面？在股价如此低迷的情况下、大股东不增持反而减持股份非常影响投资者的信心，这种行为可以对投资者解释一下吗？

答：2025年4月23日公司召开年度董事会议，专题对2024年度经营环境、行业变化要素、经营数据及结果等做了深入讨论与研究，针对经营周期中的主要问题与困难，如部分主要中药材原材料价格持续高位及未来趋势研判等，根据董事会意见及总经理办公会要求，2025年公司经营管理任务将优先推进落实成本管控目标，将“降成本、控费用”作为公司2025年度经营管理的重点工作。

针对原药材周期性波动变化，特别是主打品种的原材料，在原材料采购端，加大对原药材价格未来走势的研判和分析，提升采购计划的统筹能力，

	加大资金支持力度，提升原材料储备能力，进一步优化原药材采购成本和周期性波动平衡，降低因部分原材料持续涨价带来的经营成本。 同时，将全资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，提高公司盈利能力。 另外，据大股东反馈了解，本次大股东已经披露的减持计划，主要是为了降低其股票质押风险，增强控股股东股权稳定性。本次减持计划的实施不会对公司的治理结构和生产经营产生影响。感谢您对公司的关注！
附件清单（如有）	无。
日期	2025 年 4 月 28 日