

新天地药业股份有限公司**投资者关系活动记录表**

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称 及人员姓名	线上参与公司2026年半年度业绩网上说明会的全体投资者
时间	2026年08月28日 15:30-16:30
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	公司董事、总经理：张芦苇 财务负责人：王庆奎 董事会秘书：谢雨珊 独立董事：贾发亮
投资者关系活动 主要内容介绍	1.报告提到公司通过参加国际展会拓宽海外渠道。目前海外收入的占比和增速大概是什么水平？主要出口哪些市场？未来有没有重点突破的区域？ 答:尊敬的投资者您好，公司以国内销售为主，境外销售采用直销和贸易商模式相结合的方式，主要出口印度等国家。目前公司积极推进国际化业务，截至2026年半年度，已有2个原料药产品完成美国DMF备案，3个原料药产品递交欧洲CEP注册申请，其他产品的国际注册工作正在按计划推进。 2026年公司还将通过积极参与国际展会等方式拓宽国际销售渠道、增强海外客户认可度，持续提升公司产品的全球市场竞争力。感谢您对公司的关注。 2.公司在半年报里提出打造"中间体+原料药+制剂"一体化布局，请管理

层给小股东们描绘一下：未来两三年，这三块业务的收入结构大概会演进成什么样？

答:尊敬的投资者您好，公司依托在中间体及原料药领域工艺及成本优势，采用自主研发与对外合作相结合的方式，致力于推动中间体、原料药、制剂业务一体化协同发展。公司依托自身在手性药物制备技术、绿色制备工艺、连续流固定床加氢技术等方面的优势，以紧缺型、处于产品导入期和快速放量期的原料药品种作为发展重点。截至目前公司共有15个原料药产品在国内注册获批，主要产品包括盐酸利多卡因、盐酸萘甲唑啉、维格列汀、盐酸莫西沙星、艾司奥美拉唑镁、他达拉非、马来酸氯苯那敏、依托咪酯、苯磺酸氨氯地平、苯磺酸左氨氯地平等，覆盖抗感染、糖尿病、局部麻醉等多个治疗领域；在研原料药有4个品种提交至国家药品监督管理局药品审评中心注册登记，处于审评状态。制剂产品维格列汀片、盐酸莫西沙星片已获得药品注册证书，在研制剂产品磷酸奥司他韦胶囊及磷酸芦可替尼片等均按计划有序推进，多个在研制剂产品实现了从起始物料到制剂的全链条覆盖。中间体、原料药、制剂业务一体化布局有利于发挥公司在中间体、原料药领域成本控制、质量管控方面的核心优势，为规模化生产和市场拓展奠定了坚实基础，持续提升公司综合竞争实力。公司2026年将重点加大原料药、制剂产品提质增效以及销售推广工作，截至目前已通过搭建CRM+AI平台、引进专业化营销人才、与优质CSO（合同销售组织）建立战略合作等方式积极构建销售营销体系，为公司产品获批上市后的商业化推广奠定坚实基础。感谢您对公司的关注。

3.董秘你好，公司有进行市值管理的方案吗？

答:尊敬的投资者您好，公司高度重视市值管理工作，已经于2025年12月制定了《市值管理制度》，该制度经公司第六届董事会第九次会议审议通过，并于2025年12月09日在巨潮资讯网完成披露。目前公司围绕提高信息披露质量、加强投资者关系管理、依规合法运营等方面开展相关市值管理工作，依法依规推动提升公司价值。公司后续也将持续做好经营管理工作，努力提升公司的业绩和内在价值，维护全体股东的合理权益。感谢您对公司的关注。

	4.张总好，公司二季报营收有边际改善，是对甲苯磺酸的销售发力，请问后续该产品的销售还有提升空间吗？ 答:尊敬的投资者您好，报告期内对甲苯磺酸营收7,849.74万元，较去年同期增长48.50%，主要系公司依托持续的技术研发、工艺创新及完善的质量管理体系，在医药级、高纯级下游应用市场形成了一定竞争优势，报告期内对甲苯磺酸新增客户13家，市场占有率稳步提升。同时公司持续加大生产装备自动化、智能化改造投入，通过关键工序的自动化、智能化升级，有效提升生产工艺稳定性与过程可控性，生产效率稳步提高。随着该产品在医药、高端电子化学品等领域的应用不断拓展，公司将积极开发高端应用领域客户，持续扩大高端市场份额。感谢您对公司的关注。 5.上半年公司营收3.97亿元、同比增长10.64%，在行业整体承压的环境下取得收入正增长很不容易。想请管理层介绍一下，下半年公司未来主要的业绩增长点有哪些？ 答:尊敬的投资者您好，面对复杂多变的市场所带来的挑战，公司上半年认真推行“2025—2030”战略规划蓝图，抢抓行业重构机遇，积极应对市场挑战，持续推进创新与优化升级，打造新质核心竞争力，全面提升综合经营能力。2026年是公司“2025-2030”战略承上启下的关键深化之年，公司坚持贯彻“深化调整、构筑新基、换挡加速”的年度工作方针，主动变革公司发展模式，全面推动在组织、机制、业务和模式上的创新升级，通过战略变革实现业务突破，通过管理变革提升运营效率，通过产品管线优化夯实增长根基，通过业务模式创新开拓价值空间，通过战略合作构建开放生态，通过组织变革带动人才体系建设，全力推动公司在产品结构 with 业务结构上实现“换挡加速”，力争完成从单一大产品到多元大产品布局，从传统合作到创新协同的关键跨越。全年经营工作重点围绕：中间体存量业务稳健增长并加速新产品引进与市场升级；实现原料药业务的规模化突破；推动制剂产品的获批上市与市场化进程；以前瞻性视野布局创新业务与新技术平台；加速国际化布局，深化与国际产业链的融合。感谢您对公司的关注。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。

附件清单（如有）	无
日期	2026年08月28日