

证券代码：002424

证券简称：贵州百灵

贵州百灵企业集团制药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-010

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	平安证券：韩盟盟、叶寅；平安银行：张光丽、邓正坤；招商资管：徐文；广州春晖私募：李艾武，唐剑锋；
时间	2023年6月1日 11:00-12:20
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	总经理、董事会秘书：牛民 证券事务代表：陈智
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、目前公司的重点工作是哪些？</p> <p>答：一是解决产能瓶颈问题，打造规模化的制造平台。目前公司生产端主要的瓶颈就是中药材的前处理能力及提取能力不足，公司为进一步满足产能提升的需要，近年来实施了一系列的技改和扩建项目，通过这些项目的实施，将有利于扩大公司中成药品种的生产规模。2021年底公司前处理车间就已经完成建设，截至2023年4月扩能技改项目中药材醇提生产线已完成建设，后续项目整体完成建设后，公司前提取产能将由现阶段的2.5万吨/年提升至6万吨/年。公司同时也在积极完成相关配套工程的建设工作，包括天然气直供、分布式能源站、二期污水处理等项目。后续公司将持续推进优化公司产品结构，提高公司核心竞争力，实现产品质量、主营业务收入与利润水平的提高。通过扩大规模，提高装备水平，积极参与市</p>

市场竞争，生产出符合标准的高产、优质药品，对公司今后的发展和参与激烈的市场竞争具有十分重大的战略意义。

二是持续推进销售模式改革，打通全渠道的销售平台，集中优势打造大品种，扩大市场规模提高营收利润。公司将以战略规划为指引，聚焦主业，深化产业战略布局，拓展实现更高层次更高质量的发展，在稳步发展现有业务的同时积极寻求新的经济增长点。同时进一步深化营销体制的改革，逐步从大包模式改为自营模式，今年公司还会持续推动各地市场的营销体制改革，充分调动基层销售人员积极性。持续挖掘现有主导产品潜力，积极培育新的经济增长点，全方位加强公司核心能力建设，创新赋能，提高供给优质产品的能力，提高对需求变化和市场变化的适应性、灵活性，在产品的研发、生产、推广等各个环节探索利用智能化、自动化、互联网、大数据等工具，实现产业和服务的升级换代，着力于提高经营质量，关注盈利能力，关注资产回报率，通过对管理模式、销售模式、奖励机制的优化和完善，完成既定的全年经营目标，力争再创经营业绩新高。

随着药品上市持有人许可委托业务的不断发展，未来公司将与北京亚东、云植药业等企业持续开展深度合作，进一步筛选市场前景较好品种，对公司产品线进行扩容，实现共同发展。

三是稳步推进研发技术平台打造，加快重点研发项目进展。公司将进一步加强研发创新体系的建设与研发投入，提升技术创新水平。一方面公司将通过现有的研究开发平台，继续加强与高等院校、科研院所在“产、学、研、用”方面的合作交流，围绕新产品、新标准、新工艺的研发战略规划，加大研发投入力度，培养更多的自主研发人才。另一方面，加快做好现有研发项目的研究工作以及现有产品的二次开发工作，包括黄连解毒丸项目、益肾化浊颗粒项目、芍苓片项目、1.1 类化药替芬泰项目、糖宁通络项目、双羊喉痹通颗粒新增适应症等项

目，加快研发项目产业化的进度，增强公司在医药行业的核心竞争力，为实现公司发展战略和可持续发展奠定基础。

在国家大力推进中医药现代化、国际化，加之人口老龄化日益加速，居民收入不断提及更加注重养生保健等多重因素推动下，中药行业具备巨大的发展潜力。公司在心脑血管、糖尿病、感冒、退热、止咳化痰、呼吸道等市场领域产品具有专属性，核心产品有较强的竞争力和广阔的市场前景。中药除了开发生产药品外，还可以在药食同源的基础开发保健品等大健康类产品，具有很大市场潜力和开发空间。

2、公司 OTC 和处方药的占比分别是多少？以及其中的一些大品种，能不能帮我们再简单的拆分一下？

答：处方药大概占三分之一。

随着多年的市场打造和沉淀，公司已完成全国 32 个省、市及自治区营销网络的覆盖，积极推进 OTC 和处方药的市场推广和学术推广工作。公司专业化的营销团队对企业文化高度认同，经验丰富，队伍稳定。在国内医疗体制改革的大环境下，优秀的营销团队是公司实现销售不断增长的直接动力。截至 2022 年年报，公司与全国 80%以上的终端客户建立了业务关系，全国终端客户已超过 60 万家，同时签约终端 VIP 客户 10 万余家，其中开发二级以上医院 4,500 多家，三级医院 1,600 多家；公司与全国 95%以上的连锁药房都建立了不同程度的合作，合作门店数超过 26 万家，特别是强化了全国性重点客户（NKA）连锁的战略合作，部分 NKA 连锁已建立战略合作关系。为公司 OTC 产品销售提供了很好的平台。OTC 产品主要有咳速停糖浆及胶囊、维 C 银翘片、双羊喉痹通、一枝黄花喷雾剂、消咳颗粒等，小儿柴桂退热颗粒有 OTC，也有处方药。

处方药银丹心脑血管在去年第四季度时候，因为产能的原因因为其他 OTC 产品做出了牺牲，所以去年和前年的增长幅度是比较小，随着公司扩能技改项目的逐步落地，银丹心脑血管长期产

能空间被打开，有望最高实现日产 800 万粒的水平，同时公司将加速拓展基层医疗机构及院外市场的覆盖，进一步实现银丹心脑通加速放量。

3、目前公司销售模式改革的进展情况？

答：公司已从 2021 年开始公司进一步深化营销体制改革，逐步从大包模式改为自营模式，已完成了云贵川及河南四个区域的改革工作，今年公司还会持续推动包括湖南、湖北、安徽等大市场的营销体制改革。通过对管理模式、销售模式、奖励机制的优化和完善，合理制定考核指标，充分调动各级销售人员积极性，通过适时推进股权激励计划等方式，使广大员工获益与公司发展相契合，使得个人的收入从原本的财产性收入转变为依托于上市公司平台而衍生出的资产性收入。公司同时成立了市场监管部，深度参与费用管控、商业谈判等环节。

4、介绍一下公司贴牌业务？

答：公司近几年积极拓展贴牌产品业务发展，目前已开发品种 62 个，通过不断优化产品结构，贴牌产品已初步形成与公司品种互补格局，通过近几年的精耕细作，目前公司已与 28 家企业建立良好的合作关系，其中包含央企、国企、民企，通过资源的互补可持续推动贴牌板块的高速增长。后续公司将进一步推动贴牌独家品种和黄金单品培育，大普药品种保质保量，优化产品结构，并协助贴牌产品在连锁、诊所、商业渠道销售，升级供应企业合作模式等为贴牌产品成为公司的新生力量、新增长点打下坚实基础。

5、今年一季度业绩增长了这么多，请问公司今年接下来的经营业绩和前面几年相比是否会发生本质上的变化？

答：从公司基本面来看，公司现已是贵州省新医药产业骨干企业和全国最大的苗药研制生产企业。中国非处方药物协会公布“2022 年度中国非处方药企业及产品综合统计排名”，凭借着强劲的综合实力及出色的产品市场表现，贵州百灵入选

	<p>“2022 年度中国非处方药生产企业榜”，位于综合统计排名第 13 位，同时，公司产品风寒感冒颗粒、咳速停糖浆/胶囊、黄连上清片、复方氨酚烷胺胶囊、维 C 银翘片、双羊喉痹通颗粒及小儿柴桂退热颗粒等多款产品稳居各类别产品榜前列，排名持续上升。后续随着公司一系列重点工作的推进和落地，产能瓶颈问题得到解决，销售模式、产品结构持续优化和调整，公司将紧抓覆盖、上量两个关键指标，从存量、增量两个方向持续加强销售市场拓展工作，深挖市场增长潜力，锁定发展目标，聚焦规模核心市场、打造优势重点品种、扎实做好销售管控工作，全力实现稳步发展。根据 2023 年度经营计划，公司本着求实客观的原则编制了 2023 年度财务预算报告。公司 2023 年度预计实现营业收入 42 亿元，预计实现净利润 2.13 亿元。（特别提示：本预算为公司 2023 年度经营计划的内部管理控制指标，不代表公司盈利预测，能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素，存在很大的不确定性）</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 6 月 2 日