

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：2023-012

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	观富资产 杨洁，中加基金 温燕，兴合基金 景莹，天津药物研究院 吕英翔、田成旺，阿斯利康 王兰，平安银行 黄羽枫，新华养老 张悦，浩悦资本 张莉
时间	2023年6月29日 13:30—14:15
地点	北京市朝阳区东三环北路7号金茂北京威斯汀大酒店会议室
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、公司今年二季度的经营情况如何？</p> <p>答：2022年，公司通过扩大主导产品规模等一系列举措实现了业绩的正向增长，并于2023年一季度延续良好发展势头。同时公司明确了今后发展的定位，即“四个平台”的建设，一是规模化的制造平台、二是大品种的研发平台、三是全渠道的销售平台、四是产业链的整合平台，将公司的产能、研发、营销和行业整合能力优势持续发挥。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，二季度，公司紧抓覆盖、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。</p>

2、请问公司的布局是怎样的？

答：去年公司提出了“四个平台”建设：规模化的制造平台、全渠道的销售平台、大品种的研发平台、产业链的整合平台。

规模化的制造平台主要是依托于公司扩能技改项目，后续相关整体完工后公司的中药材处理能力将会从每年 2.5 万吨提升到 6 万吨，这将为公司产品未来销售上量提供强有力的支持。

产业链整合平台是指通过诸如上市持有人许可委托业务、贴牌业务等方式，在市场里寻找优势品种，利用产业链整合平台优势，把整个产品线规模做大做强。

全渠道的销售平台包括线上线下，如商业批发、NKA 连锁、基层医疗机构、等级医院、电商等。要做到全渠道的覆盖和推广，同时做好品种、品规、价格的梳理和管理，用专业化的队伍为全渠道的销售平台建设打下坚实基础，这也是公司希望进一步提升的重点方向。

大品种的研发平台主要针对已经布局的产品，比如苗药糖宁通络项目的开发，经典名方开发的黄连解毒丸，国医大师传承的验方益肾化浊颗粒，院内制剂转化的冰莲草含片，以及新签约的呼吸道和肺部病毒性感染的中药抗病毒制剂等，通过产业化的路径去形成新的规模，在产能扩建和全渠道销售平台的加持下，实现产业升级和规模提升，进一步提升行业地位、提高企业的综合竞争实力。

3、公司的销售模式是怎样的？

答：公司业务主要分为临床药品销售业务和 OTC 药品销售业务。临床业务主要通过招商代理开展，即公司——省级/区域代理商——医院的销售模式；OTC 业务主要通过公司自有营销团队开展，即销售部（各省级区域办事处）——商业公司——药房、诊所终端等销售模式。

公司将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。

4、公司营销改革现在是什么状况？

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、广东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。

5、介绍一下银丹心脑通的情况？

	<p>答：银丹心脑血管通软胶囊是公司自主开发的苗药制剂，是拥有发明专利的独家品种，并进入了国家医保目录、国家基药目录（2013、2018版）。是根据苗族医学“两病两纲”理论研制的复方制剂，由银杏叶、丹参、灯盏细辛、三七、山楂、绞股蓝、大蒜、天然冰片、植物油、山梨酸、蜂蜡组成，具有活血化瘀、行气止痛、消食化滞之功，主要用于治疗气滞血瘀引起的胸痹，冠心病心绞痛，高脂血症、脑动脉硬化，中风、中风后遗症见上述症状者。银丹心脑血管通软胶囊提出了“四位一体”的理念，即从心、脑、血管和血液等四方面出发，针对发病的内因从整体着手治疗心脑血管病，对心脑血管疾病的多种症状具有全面治疗作用，避免了普通药物的组方缺陷，心脑血管同治，疗效全面。公司今年对银丹的产能进行了一系列的优化建设，保障该品种的充足供应。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年6月30日