

证券代码：300181

证券简称：佐力药业

编号：2023-010

浙江佐力药业股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议）
参与单位名称及人员姓名	2023年7月6日 14:30-15:30 景顺长城：陈婧琳、王玉； 光大证券：黄素青。 2023年7月6日 16:00-16:35 博时基金：梁起飞、王诗瑶、 刘宁、柴文超；西南证券：钱彦君。 2023年7月7日 10:30-11:30 中融基金：甘传琦、刘柏川。
时间	2023年7月6日 14:30-15:30；16:00-16:35 2023年7月7日 10:30-11:30
地点	线上会议、公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、常务副总经理兼董事会秘书：冯国富
投资者关系活动主要内容介绍	问题一：乌灵系列第二季度的销售情况如何？ 答：乌灵胶囊和灵泽片二季度整体销售情况还不错，依然延续了较好的增长势头。今年随着疫情影响减弱，医院药事委员会会议的正常召开，有利于灵泽片等产品的医院端开发，新开发医院的新增销量也在慢慢起来。

问题二：灵泽片未来的销售前景如何？

答：灵泽片是一种适合前列腺疾病并伴随夜尿频多患者的创新药物，其作用机理独到，从补肾的角度治疗良性前列腺增生症（肾虚血瘀湿阻证），对良性前列腺增生症（肾虚血瘀湿阻证）能起到标本兼治的作用，是根据国医名师李曰庆教授组方开发的产品，疗效明确；目前已经进入 12 项临床指南、专家共识及专著推荐，在学术端已有较强的支撑。灵泽片自 2018 年进入国家医保及基药目录以来，销售势头很好，2021 年度含税销售突破了 1 亿元，去年也保持了 68.42% 的增幅，而且今年一季度销售量和销售额也有 33.54% 和 34.09%。国家也在大力推广中西医结合用药，灵泽片也可与西药联合用药，特别是与进入集采的治疗前列腺疾病的西药进行联合用药，提升治疗效果好，而且整个处方的金额也不高，未来的市场前景较好。总体来说，我们十分看好这个产品，公司对灵泽片第一步的销售目标是 5 亿，未来力争打造成 10 亿规模的大品种。

问题三：医院开拓进度如何？未来开发速度会不会递减？

答：1、公司整体医院开拓进度还不错，相较于疫情时期要好些，营销总部对开发医院的数量和要求也有所提高。2、一是公司已经开发了一部分有质量的医院，未来也会有选择性的持续推进医院开发进程；二是在集采中标的地区，公司利用集采中标的身份，有利于医院的进一步开发；同时如社区卫生服务中心等就有二三十万家，还有很大的开发空间；三是部分有资源优势和强开拓能力的代理商也会主动寻求和我们合作去协同开发相关医院，整体医院的开发速度会随着各种情况的变化而调整。在关注新医院开发的同时，我们也关注对已开发医院的深耕，通过对多科室的覆盖，提升产品销量。

问题四：乌灵胶囊和灵泽片的医院覆盖数量分别是多少？近几年，一级医院和二、三级医院的开发速度和增量哪个更快？

答：1、公司的乌灵胶囊目前已经覆盖一万多家医院，其中至少 50%以上是一级医院和社区卫生中心；灵泽片作为专科用药，主要科室集中在泌尿外科、男科、老年科等，目前已经覆盖 1000 多家医院。2、在 2018 年以前，乌灵胶囊主要以自营为主，强化覆盖医院以二、三级医院为主，进入基药以后，我们强化了招商，用招商团队快速覆盖医院，目前至少半数以上是一级医院。各个地区的产品销售增量情况除了与医院等级相关外，会与其他情形也有关联，例如北京、上海等大城市地区的社区医院销售量较高，有时几个社区医院的量相当于一个二级或者三级医院的量，很多患者在二、三级医院就诊后，为了方便会在周边的一级医院开药，所以不同等级的医院之间是互相协同的。

问题五：公司未来的销售费用率和毛利率情况如何？

答：公司对销售费用进行动态管理，目前情形来看，集采地区肯定会有所下降，乌灵胶囊等随着产品销售的成熟，销售费用也会因规模效应费率往下走，但是灵泽片和聚卡波非钙片等还是处于拓展上升期的新产品，会需要更多的销售费用支持，销售费用率也较高。从企业的角度来说，我们关注的重点是保障乌灵胶囊等产品每单盒的利润基本不受影响。此外，公司在生产端和销售端采取措施降低成本，逐步降低销售费用率。目前公司的毛利整体还不错，相对稳定。

问题六：公司从产品结构上来说整体梯队清晰，是否有其他有潜力的大品种储备？

答：聚卡波非钙片是公司正在培育的潜力品种，作为国内首个通过仿制药一致性评价的药品又是国家医保目录产品。该产品在原研的日本主要用于治疗肠易激综合征引起的便秘和腹泻，有较大的市场规模，在韩国的销量也很好，东亚市场的成功，我们相信在国内也应该会有较大的规模。由于目前国内批复的是治疗肠易激综合征引起的便秘，公司已经进行“肠易激综合征引起的腹泻”适应症的研究，以扩大该药品的临床应用范围和满足患者需求，同时，公司拥有该药的原料药供应方（拓普药业）8%的股权，具有原料供应保障及相对的价格优势。目前该产品主要处于医院开发阶段，整体的开发和上量需要有个过程，公司有信心把聚卡波非钙片作为一个新的潜力产品来打造。

问题七：公司募投项目扩大产能建设进程如何？900 吨的乌灵菌粉支持多少的销售量？

答：1、公司募投的产能扩建项目都在稳步推进中，整体进展较为顺利。2、公司募投项目投产后，乌灵菌粉年产量将从 600 吨增加到 900 吨。乌灵菌粉是包括乌灵胶囊、灵泽片和灵莲花颗粒在内的乌灵系列产品的主要原料，900 吨的乌灵菌粉生产线扩建完成后大约可以支持 25 亿的产值。

问题八：中药材价格上涨对乌灵胶囊毛利率有何影响？

答：乌灵胶囊的原材料乌灵菌粉，为公司独家自主生产，乌灵菌粉发酵生产用原料主要为农副产品等，并通过现代生物发酵技术实现了原料药的规模化生产，质量稳定，成本可控，中药材的价格上涨对乌灵胶囊基本没有影响。

问题九：公司销售人员数量近几年变动大吗？公司的招商模式大概是什么样的？

	<p>答：1、公司近几年的销售人员变动不大，今年有一定的增加但数量不是很多。2、公司的招商团队整体是偏自营化的，公司本身自营团队已经发展的较为成熟和体系化，对招商团队在团队培训、行为管理以及绩效考核执行等方面，都参照自营团队标准要求，增强招商队伍与公司粘性，例如对销售人员到医院的日常打卡或者进行相关学术推广活动都有比较精准的跟踪和管理。同时，自营团队在基层社区医院及二、三级医院不能覆盖的地方，我们的招商人员会运用各种资源尽量对这些空白区域进行开发。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年7月6日、2023年7月7日