

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：2023-013

<b>投资者关系活动类别</b>	<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）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	财信证券股份有限公司 顾少华 明世伙伴基金管理（珠海）有限公司 宁乔 中国民生信托有限公司 景莹 上海聚鸣投资管理有限公司 涂健 上海保银私募基金管理有限公司 闫炳亮 永安国富资产管理有限公司 李勇 北京源乐晟资产管理有限公司 卢奕旋 华宝基金管理有限公司 易镜明 浦银安盛基金管理有限公司 缪程程 北京源乐晟资产管理有限公司 源乐晟 上海健顺投资管理有限公司 张琦悦 众安在线财产保险股份有限公司 冯航 深圳市前海登程资产管理有限公司 黎亮 青岛朋元资产管理有限公司 郭可 颐和久富投资管理有限公司 米永峰 进门财经 钟嘉敏 中天国富证券有限公司 关雪莹 国金证券上海自营分公司 林湃 深圳前海万利私募公司 丁涛

汇添富基金管理股份有限公司 李泽昱  
上海崇山投资有限公司 覃欣  
华富基金管理有限公司 范亮  
方正富邦基金管理有限公司 郑森峰  
张明  
天风证券股份有限公司 李臻、杨松  
誉鲲控股 何坤  
中银基金管理有限公司 王帅  
深圳市乾元私募证券投资基金管理有限公司 蒲良  
华鑫医药 胡博新  
禹慧投资 梁曦  
华鑫医药 谷文丽  
渤海人寿保险股份有限公司 王新亮  
杭州优益增投资管理有限公司 刘敏  
上海名禹资产管理有限公司 王友红  
广发基金管理有限公司 吴佳栓  
正心谷创新资本有限公司 余梦珂  
富安达基金管理有限公司 许睿  
问道投资管理有限公司 王浩  
深圳广汇缘资产管理有限公司 曹海珍  
阳光资产管理股份有限公司 赵孟甲  
工银瑞信基金管理有限公司 李乾宁  
苏敏如  
中国国际金融股份有限公司 杨钟男  
汇泉基金管理有限公司 刘文超  
华安基金管理有限公司 杨磊  
浙江龙航资产管理有限公司 夏芳芳  
宁波宝鸿投资管理有限公司 许乐泉  
深圳前海旭辉资产管理有限公司 庞添文

	<p>深圳瑞信致远私募证券投资基金管理有限公司 张凯琪</p> <p>兴业银行股份有限公司资产管理部 卢新平</p> <p>浙江米仓资产管理有限公司 管晶鑫</p> <p>沅京资本管理（北京）有限公司 马霄汉</p> <p>上海名禹资产管理有限公司 王益聪</p> <p>国金证券上海自营分公司 林湃</p> <p>中信建投证券股份有限公司 刘岚</p> <p>南方基金管理有限公司 孙伟仓</p>
时间	2023年7月16日 15:00-16:00
地点	贵州百灵会议室（电话会议）
上市公司接待人员姓名	<p>董事长：姜伟</p> <p>总经理、董事会秘书：牛民</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>公司基本情况介绍：</b></p> <p>一、2023年上半年，公司整体经营趋势稳定，符合发展预期，但在改革工作推进过程确实存在困难和问题。</p> <p>二、2023年Q1公司业绩表现良好，Q2业绩略显承压主要变化原因包括：</p> <p>部分原材料供应不足导致生产不饱和，收入增长不理想。涉及产品包括：咳速停糖浆\胶囊、消咳颗粒、强力枇杷露以及双羊喉痹通颗粒，涉及主要原料罂粟壳和野烟叶供应不足。</p> <p>2023年上半年罂粟壳供应量不足，导致咳速停糖浆及胶囊、消咳颗粒等产品生产受到影响；野烟叶主要影响双羊喉痹通颗粒，2022年末市场需求旺盛，2023年一季度原材料存货消耗殆尽，今年6月底才开始批量交货。上述品种对公司整体收入提升带来较大不利影响。</p> <p>三、应对措施：公司下半年将尽快协调监管部门配足罂粟壳原材料，加快发货进度。面对中药材价格普遍上涨问题，围绕大品种进行主要原料补货工作，确保实现预期。目前罂粟壳</p>

产新即将开始，能保障发货进度；野烟叶7月初已开始有批量大货进入公司。

**问答交流：**

1. 下半年咳速停和双羊喉痹通是否面临增长瓶颈？其余品种上半年增长情况如何？

答：首先这两个品种市场需求目前仍然强烈，公司将继续围绕要素保障抓好大品种保供工作。

其他品种方面，7月初刚刚完成银丹心脑血管通软胶囊生产线改造，产量从每日600万粒提升到800万粒，银丹心脑血管通产能保障已经理顺。与此同时，扩能技改生产线已经开始生产，提取环节尤其是醇提环节的瓶颈得到有效解决，为未来大规模生产提供足够保障。小儿柴桂颗粒、一枝黄花喷雾剂以及风寒风热感冒颗粒等主导品种有了产能基础，为下半年加快发展创造了条件。

公司认为目前增量市场的需求趋势没有变化，各商业客户及下游合作伙伴和消费者均认可贵州百灵品牌及产品，接下来的工作重心在于提高生产规模，同时扎实做好各项要素保障工作。

2. 销售模式转为直营的过程中，在Q2有多少费用率优化的体现？Q3趋势如何？

答：2022年云贵川三个市场已经进行了改革，成效非常积极，这三个市场整体OTC销售规模过7亿元，相较于模式改革前，三个市场销售费用整体约削减3000万。今年6月份底，公司对河南、广东、江苏、山东、湖南、湖北六个市场进行了直营模式改革，预期下半年将为公司销售费用控制贡献更多利润空间。目前公司直营市场达到9个省区，超过OTC市场份额的一半，下半年公司将进一步做好直营市场的一系列计划管理工作和绩效考核、费用管控以及产品销售工作，直营市场形成

的改革经验会对今后营销体制改革提供宝贵经验和可复制样板，为未来整体营销体系的重新打造创造更好的基础。

与此同时，销售部进行了内部管理体制改革，更名为营销中心，将会设立各个品种的事业部来统领产品销售工作，同时也将加强进行分渠道管理工作，尤其是加强超大连锁和大型连锁合作业务，提升零售端的市场份额和影响力。

3. 从罂粟壳到货到实际生产是否存在周期，下半年咳速停的销售能否拉回全年预期？罂粟壳采购价格是否会波动？

答：原材料供应节奏跟上后，到货到生产的周期较短。同时罂粟壳价格为国家高度管制，波动不大。

其他个别品种近期价格波动是中药材的市场规律。我们将重点监控和有效应对。一方面公司将通过产品合理涨价消化对冲原材料上涨影响，同时公司多年积累，拥有良好供应商体系和必要储备，能有序消化价格上涨影响。下半年会充分吸取上半年的经验教训，管理层会深刻认识缺陷，加以改进实现业绩稳定增长。

4. 营销改革推进后，利润率和费用率上体现效果所需周期？

答：从去年改革效果来看是立竿见影的，困难在于人事安排和工作交接。目前九个市场有序推进，下半年节约增收的效果值得期待。

公司接下来就是做好直营改革以后的市场规划和深化管理规划，主要是根据每个区域的产品结构、渠道情况和人均指标的设定等因素，通过选拔机制优化人员梯队，做好业绩指标。同时必须通过营销改革做出利润，建立起符合上市公司的绩效管理体系，为产能释放后的增长做好体制支持。

5. 新产能投产预期如何？

答：6月份醇提生产线试生产已全面展开，接下来就是监

管部门验证和规模化投产。扩能技改项目工作量非常大，2020年3月动工，目前主体建设完成。收尾工作是水提生产线的设备安装和调试，也在有条不紊地推进。配套工程处理能力达到5000吨的污水处理站将于近期投入运营，分布式能源站设备已经基本完成采购，燃气轮机组正在订货的过程当中，整个推进和收尾工作会抓紧在下半年形成明确结果。

醇提生产线建设标准高、安全生产要求更严，试生产过程对人员培训更细致，这些困难已经克服。醇提生产线投产是扩能技改项目的重中之重，其完成意味着贵州百灵已经划入全国中成药行业中药前处理和提取能力先进的企业行列，接下来会加快产能上负荷的推进，为未来大规模发展提供更好物质支撑。

6. 下半年产品的终端需求是否存在下滑风险？产能爬坡节奏的预期如何？

答：公司对产能建设的设计是基于未来中长期的销售规划设计的。对大品种打造计划是基于市场测算和合作伙伴沟通完成的。扩能技改方案基于销售方案打造，决策科学严谨。

经过大品种打造计划，公司将进一步夯实基层渠道能力和动销工作频率，包括咳速停万店联盟推广，以及咳速停临床科研后的学术推广兑现，包括2022年12月份以来市场保供形成的良好口碑，下半年产品需求预计依然旺盛。下半年公司将紧紧围绕要素保障和市场需求深化各项工作。目前公司经过对相关市场数据的分析和判断，不存在需求大幅下滑的风险，整体市场将保持稳定增长，符合预期。

7. 上市持有人许可业务的发展情况？

答：随着公司扩能技改项目的投产，药品上市许可持有人业务是今年重要的增量业务，目前已有十几个批文落户公司，

公司后续将积极做好申报兑现工作。相关业务也得到了监管部门的认可，对相关审批流程进行了优化，周期从半年已经压缩到三个月。接下来将解决资料移交和工艺落地问题，使批文早日落地，形成规模和业绩贡献。

8. 上市持有人许可业务是分成模式吗？哪些品种下半年可以投产上市？

答：是分成模式，一般是按销售收入的百分比来提取许可费。

这种模式有利于发挥公司的渠道采购、规模化产能和全渠道销售优势，是整个行业资源优化配置的有效手段。我们会积极与有价值、有潜力做大品种的企业合作。

公司与合作方都是长周期合作，一般合作周期都在 15 年以上，这一周期内可以很好地规划品种规模 and 市场营销的软硬件支持。该业务的拓展对公司产能达峰也是有力的手段。

9. 糖宁通络规划做创新药吗？

答：糖宁通络有 4 个发展阶段：第一阶段——医药一体化，通过贵阳、长沙医院申报院内制剂形成产业规模和推进临床应用。第二阶段——合作开发阶段，公司先后与内蒙、云南、广西等地的医疗机构以及 301 医院进行了合作开发。第三阶段——通过重大科技专项进一步发掘产品的优势特点，2021 年获批了国家中药管理局的科技专项，针对糖尿病初发患者和糖尿病视网膜病变这两个专项，全国范围内的多家强势医疗机构参与，进行院校结合以及大样本的临床实验。在这个过程中我们已经形成了一些科研成果。这个项目结题以后，将会对糖宁通络适应症的优势聚焦产生更好的积累。第四阶段——开展创新药申报，糖宁通络多年扎实临床运用与科研支撑，将会为后续的申报工作提供强有力的支撑，能实现更快的发展，为打造

	<p>大品种形成有利局面。</p> <p>10. 云贵川销售改革是否针对品种设置销售目标？完成度如何？未来核心品种销售会与股权激励挂钩吗？</p> <p>答：我们的目标规划包括了总量指标、人均指标（结合人口消费力、购买力、周边市场比较优势进行参数设定）、品种指标（结合渠道资源设定），形成了完善的指标体系，完全可以导入更多激励模式，比以前更科学合理。辅之以过程管理，加强费用监管和财务工作管控，建立起有效的管理体系。</p> <p>11. 应收账款减值风险？</p> <p>答：今年整体比较平稳，公司已在加大应收账款回收工作，希望下半年有所体现，降低财务压力。目前公司这方面已形成专项工作，未来将会持续加大力度实现积极转变。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年7月17日