

证券代码：300181

证券简称：佐力药业

编号：2023-011

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10月31日：银华基金：吴颖；猎户星投研：梁挺；杭州象树资产：相迎；宁波量力资本：林杰、叶倩羲；华创证券：董致君；深圳望正资产：高敏。 2023年11月1日：东吴医药：朱国广；富国基金：于洋、张啸伟、赵伟、韩雪、李淼、吴畏。
时间	2023年10月31日 10:30-11:30 2023年11月1日 9:30-10:00
地点	现场会议、线上会议
上市公司接待人员姓名	总经理：汪涛 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	一、公司董事、常务副总经理兼董事会秘书冯国富先生对公司2023年第三季度报告进行简要介绍。 二、Q&A 环节 问题一：请问医药反腐对公司有何影响？为何公司在业内受到的影响相对较小？

答：1、总体来说，医药反腐短期对医药行业会有所影响，前期公司肯定也会受点影响，但影响不大。从长远来看，医药反腐有利于医药行业的健康高质量发展，对合规经营的企业是有利的，公司持续推进合规文化和制度建设，努力实现公司高质量发展。从数据上看，公司核心产品乌灵系列整个前三季度的销售在同比去年同期还是保持了一定的增长，只是增长幅度有所放缓。2、主要原因一是乌灵胶囊在学术端的认可度很高，已经进入 62 个临床指南、专家共识及专著；二是乌灵胶囊在临床端的使用率本身很高，根据北京大学人民医院药剂科专家在 2022 年 4 月的《临床药物治疗杂志》上发表的《2017-2020 年我国 9 城市 121 家医院安神类中成药使用分析》相关数据显示，乌灵胶囊用药金额及 DDDs（用药频数）始终处于第 1 位，用药金额约为安神类中成药市场份额的 35%，大量的医生已经有了处方的习惯，并且医生在开具精神类药物时是非常专业和严谨的，不会轻易地更换患者的药物。同时，乌灵胶囊安全性高，日均服用价格合理，患者复购也较高；三是乌灵胶囊是国家基本药物和集采中选产品，临床上的使用会更加优先来进行保障，抗风险能力较好，乌灵胶囊现已覆盖一万多家医院，市场基础好且扎实，但是其他新品种，如灵泽片新入院的开发还是会受到一定影响，这也是灵泽片在三季度的增速有所下降的原因之一。

问题二：公司未来对三大核心品种的销售预期是怎样的？

答：乌灵胶囊现在销售收入不到 10 亿，近几年的复合增长也保持了不错的势头，从市场需求端来看，中国存在睡眠障碍的人群至少有 3 亿，同时患有抑郁、焦虑情绪的人群也在增加，乌灵胶囊的受众群体在增加；乌灵胶囊在学术端和临床端都有很高的认可度，公司也一直在加强医院端的覆盖，不断深耕现有的医院资源，做好分科室的开发。而且广东集采

以价换量的效果也已显现，公司看好乌灵胶囊后续的销售。百令片的市场容量本身就较为广阔，当然会与其他厂家的冬虫夏草发酵制剂竞争，公司百令片由于在湖北联盟地区的集采未中标，短期造成了影响，但在后续的广东、北京、山东、上海集采中均中标，同时京津冀“3+N”联盟等集采也将给我们带来机会，公司除了做好百令片在医院端的销售外，也在强化 OTC 端的销售探索，现在公司也已经在个别省份的 OTC 市场，采用和代理商深度合作的销售模式来促进百令片院外端销售。灵泽片主要用于治疗良性前列腺增生症患者的夜尿频多，效果较为明显，临床上认可度较高，目前覆盖的医院数量只有 1000 多家，未来覆盖的医院数量还有较大增长空间，公司会继续开发新医院和深耕已有的医院。总而言之，公司对三大核心品种的未来还是充满信心。

问题三：百令胶囊的上市审批进程如何？

答：公司百令胶囊是国内首家申请报产的同名同方药的产品，上市审批进程正在稳步推进中，后续如有进展公司将根据信息披露相关要求及时披露。

问题四：公司在 OTC 端和线上端的布局有何进展？

答：在线上端，公司通过京东大药房、阿里健康等开设旗舰店，利用自主开发的电子化量表来引流并尝试建立私域，通过教育、科普类活动与品牌宣传，传递身心健康知识，进一步提升消费者对公司产品的认知度，并树立良好的品牌形象，让部分消费者采取线上渠道的方式购买产品，从而带动线上端的销售。在 OTC 端，公司首先会做好院外端市场的承接和连锁药房的覆盖工作，提升在院外药房复购的便捷度；同时，我们会对部分 OTC 市场进行深度开发的探索，例如在试点地区我们通过和当地的代理商深度合作，并通过主动出

击的方式，在药房开展产品知识宣讲、消费者教育等方式，提升 OTC 端的销售。

问题五：公司今年的销售费用率整体如何？明年的费用率哪里还有压缩空间？

答：1、公司今年整体的销售费用率不高，一是集采地区的销售费用本身会有一定下降；二是前期因为行业的原因，有部分学术会议取消等原因节省了一些费用。2、公司的费用率会随着公司销售规模、研发投入等各项影响因素变化而变化，其下降也是一个渐进的过程，比如公司在参与一些大型的会议后，会适当减少部分小型会议等。但是，随着募投项目在建工程后续转为固定资产折旧后，因为其产能完成达成会需要一个过程，在这阶段成本可能会上升，另外新产品的宣传推广，费用也会高一些。

问题六：公司是否有考虑将乌灵胶囊做成消费品的打算？

答：乌灵胶囊属于 OTC 药品。因此，公司更多的考虑是如何通过 OTC 的优点，进行产品推广宣传，让消费者充分了解乌灵胶囊的特点与优点，将产品打开消费端的市场。

问题七：公司未来的分红率能否维持？

答：公司近几年都保持了较高的分红率，俞董事长也提倡用高分红回报各位股东，未来公司在符合利润分配原则、保证公司正常经营和长远发展的前提下，会保持较为稳定的分红策略。

问题八：乌灵胶囊二次开发有何结果？乌灵胶囊对阿尔茨海默症的治疗效果如何？

答：1、乌灵胶囊用于治疗阿尔茨海默病的二次开发，目前在

做药效学研究阶段，同时也在探索做真实世界研究。2、乌灵胶囊本身的适应症中就有用于心肾不交所致的失眠、健忘等，而 AD 早期症状最典型的表现就是失眠、健忘、早醒等；同时，医生在临床过程中发现乌灵胶囊针对患者健忘等症状具有较好的疗效，乌灵胶囊已进入两个针对阿尔茨海默病的专家指南共识推荐。其中《中国痴呆诊疗指南(2017 版)》中指出中医治疗 AD 策略，将补肾法贯穿于始终，乌灵胶囊具有补肾健脑、养心安神的功效，对以淡漠抑郁、早醒等症状为主的 AD 患者可加服乌灵胶囊。

问题九：公司现在中药配方颗粒的情况如何？未来对中药配方颗粒和中药饮片的规模上有何规划？

答：1、公司的中药配方颗粒还处于国标和省标的备案阶段，目前已经完成 330 个国标和省标的备案，其中国标 204 个，省标 126 个。公司参与的由山东省牵头的全国首次中药配方颗粒省际联盟集中带量采购中，拟中选 176 个品种。2、中药配方颗粒方面，公司的产能是具备一定优势的，现在最主要的工作是尽快做好配方颗粒国标和省标品种的备案工作；同时继续强化销售，谋划布局配方颗粒在全国的营销。中药饮片方面，佐力百草中药是浙江省前五大中药饮片公司，也是湖州市最大的中药饮片公司。主要以大杭州为中心深耕省内市场，每年都有新的覆盖量，销量也是稳步提升。公司未来会努力将中药配方颗粒和中药饮片的做成一定规模。

问题十：公司未来发展的方向？

答：公司未来会继续围绕主业，坚持“一体两翼”发展战略目标，一体是指包括乌灵胶囊、百令片、灵泽片三大核心产品在内的成药市场，也包括聚卡波非钙片等，两翼是中药饮片和配方颗粒。同时，公司也在积极打造产品护城河，做多

	乌灵系列产品，现正在进行乌灵胶囊的二次开发和创新药灵香片的开发等。未来我们将继续围绕主业，在公司有优势的领域，以谨慎、专业的态度去寻找与公司现有产品及销售等资源，具有的协同效应的产品或者企业，进行投资、并购等合作。
附件清单（如有）	无
日期	2023年10月31日、2023年11月1日