

证券代码：300181

证券简称：佐力药业

编号：2024-005

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"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名（排名不分先后）	2024年4月21日：东吴证券；华安证券；西南证券；申万宏源；兴业证券；国盛证券；国海证券；光大证券；中邮证券；海通证券；广发证券；永赢基金；弘尚资产；Aspex；东证融汇资管；华融证券；AGI；天安人寿；东海基金；上海益和源资管；珠海坚果基金；于翼投研；湘财基金；淡水泉投资；观富资产；和谐汇一；睿亿投资；朱雀基金；浙商证券；中航信托；沙钢投资；格隆汇；建信基金；泰达宏利；中加基金；长安基金；天弘基金；金百镭投资；中信保诚；华西证券；交银施罗德；玖鹏投资；信达澳亚；诺德基金；红马投资；涇溪投资；开源证券；诺安基金；光大保德信；恒生前海；金之灏基金；安信基金；华泰证券；长城证券；易方达基金；鸿竹投资；春晖基金；国投证券；中意资产；景顺长城；国泰基金；汇添富基金；长江养老；浦银安盛基金；循远资产；长城财富；Anatole；承珞资本；敦和资管；天治基金；国华兴益资管；泰旻资产；森锦投资；富国基金；青骊投资；永安国富；致顺投资；国华人寿；循远投资；平安养老；南方基金；富安达基金；淡马锡 Temasek；正心谷；凯石基金；华宝基金；涌津投资；彼得明奇基金；东证衍生品自营；华泰柏瑞；南华基金；

	<p>农银人寿；长信基金；万和自营；友邦保险；新柏霖基金；华夏基金；华商基金；华创自营；立格资本投资；信泰人寿；融通基金；上海人寿；宁银理财；红杉医药；长江证券；易米基金；平安资管；运舟资本；招商证券；中融基金；鹏华基金；人保资产；沅京资本；上海复需投资；恒越基金；中泰自营；中天国富证券；金信基金；锐智资本；正心谷；泓德基金；云禧投资；博远基金；东方睿石；财通证券；沅谊投资；中信建投；相聚资本；国联安基金；景熙资产；西部利得；肇万资产；途灵资产；华夏久盈；鹏扬基金；摩根资管；东方证券；五矿自营；国寿养老；Pinpoint 保银投资；东吴人寿；中海基金；弘毅远方基金；博时基金；Millennium；农银汇理基金；禧弘基金；汇正研究所；汇华理财；德邦基金；圆信永丰；方正资管；汐泰投资；光证资管；渤海人寿；复星保德信；悦溪基金；中国人保；金元顺安；仙人掌私募基金等。</p>
时间	2024 年 4 月 21 日 18:00-19:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	<p>总经理：汪涛</p> <p>董事、常务副总经理兼董事会秘书：冯国富</p> <p>副总经理：马爱华</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>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 年度和 2024 年第一季度业绩情况进行简要介绍。</p> <p>二、Q&A 环节</p> <p>问题一：请领导展望一下乌灵胶囊 2024 全年的销售情况</p> <p>答：首先，随着乌灵胶囊陆续进入广东联盟、江苏省、京津冀“3+N”等地区的集中带量采购，集采中选地区的销售数量增长明显更快，尤其京津冀“3+N”联盟覆盖的省份较多，部分省份陆续开始执行，对后续销量增长也是一个推动因素。</p>

其次，国家卫健委近期发布了国家二级、三级公立医院绩效考核指标，新的绩效考核对国家基药的考核要求进一步细化，从原来只考核品种、数量和金额其中的单个指标，现在对于金额和数量同时考核，同时也对门诊和病房使用基药的品种、数量和金额情况进一步细化，乌灵胶囊作为国家基药在医院的销售量能够有一定保证。此外，今年一季度的药事委员会讨论的主要是国谈品种，二季度开始，国家基药上药事委员会的比例会提升，公司计划利用国家基药和集采中选的身份加快医院覆盖。最后，随着国民健康意识的增强老百姓对睡眠、情绪问题的关注度进一步提升，公司通过开展世界睡眠日公益活动等系列宣传推广活动来加强产品及公司品牌的宣传，也会推动 OTC 端和互联网端的销量增长。公司对 2024 年院内和院外的高增长保持期待。

问题二：中药配方颗粒 2024 年一季度放量的主要原因是什么？

答：中药配方颗粒今年一季度增长的主要原因是备案品种和数量的增加；同时，公司不断强化销售，努力开拓配方颗粒在全国的营销工作，一方面加大省内新医院的开发力度，另一方面积极开展在其他省份备案工作，并利用集采中标的身份加快省外医院开发力度，提升市场覆盖率。

问题三：集采前后，公司在医院的布局上有何不同？

答：一般来说，集采中选之后，集采品种在原先的在销医院基本都会采购，因为这部分医院都是参与报量的。就各个省份政策而言，对于集采中选品种都是鼓励优先采购的。在新医院开发的过程中，我们对于一级、二级、三级医院都有覆盖。因为有国家基药的优势，相对来说一级、二级医院开发会更快，三级医院主要由于药事委员会召开频率不高，开发速度没有一

级、二级医院快，但是公司一季度也开发了一些如河北医科大学第一附属医院等高质量的三级医院。

问题四：公司今年一季度应收账款增长较多的原因是什么？

答：应收账款增加的主要原因一是随着新医院开发和销售收入增长，因其信用期间固定，销售额增加会造成应收账款增加；二是中药饮片和中药配方颗粒在医院端销售，账期会更长；三是公司新增的商业公司也会增加公司的应收账款，包括公司新增佐力医药公司和部分去年底和今年新增的商业公司，会增加新的信用期内的应收账款。

问题五：请领导展望一下灵泽片 2024 全年的销售情况

答：灵泽片今年一季度的销售数量和销售金额较上年同期分别增长了 25.19%和 24.33%，后续应该会有良好的增长。二季度开始，国家基药上药事委员会的比例会提升，接下来灵泽片有更好的进院机会；灵泽片属于国家基药品种、国家医保品种、国家二级中药保护品种，在新版基药目录正式落地前，我们还有开发红利期，公司的销售团队会强化这一段时间的开发工作，努力推动灵泽片全年的销售。

问题六：百令胶囊的上市进度和销售规划如何？

答：百令胶囊目前主要在进行各个省份的挂网工作，由于各个省份实行的政策有所差异，公司的百令胶囊在有些省份是国谈品种，有些省份是国谈（仿制药）等；在挂网、包装设计等方面工作完成后，公司会快速开发医院，推动销售上量。公司百令胶囊是同名同方药，整体市场容量广阔，友商实力也强，公司对销售策略做了充分的研究，期待其上市后能够有较好的表现。现在有很多代理商对百令胶囊感兴趣，产品热度较高，所以公司会选择优质代理商快速开发医院，实现市场覆盖。

问题七：公司未来两年有何并购计划？

答：公司未来的并购方向还是围绕主业延伸，实现 1+1>2 的效果，探寻与公司主营业务发展能发挥协同作用的标的，如公司有优势领域的神经科、精神科等市场领域。公司关注并审慎对待并购机会，如现在 IPO 有部分医药企业停止上市，公司也会持续关注，还会关注有特色的药品批文等，但对于标的要求比较严格，近两年还未投资。希望未来能寻找到好的并购标的，赋能公司的发展。

问题八：公司开拓医药流通业务的背景和原因？

答：公司开通医药流通业务的主要原因是当地有一定的政策支持，公司本身也有较好的战略资源，并引进了商业方面的相关人才。公司通过流通业务能够和医院、商业公司建立更加紧密的关系，还能够做大公司优势产品的商业业务，确定性相对较高，当然目前还处于起步阶段。

问题九：乌灵胶囊产能情况如何？公司募投项目中智能化中药生产基地建设与升级项目建成后乌灵系列的成本是否会上升？

答：1、乌灵胶囊目前的产能还问题不大，相对比较饱满，公司募投项目智能化中药生产基地中医药固体制剂数字化车间项目中增加了胶囊剂的生产线，为未来持续的销售增长提供产能保证。2、募投项目建成后在一定期间内，因资产的折旧原因导致成本会有一些的增加。

问题十：因为集采的原因，今年一季度的收入端的增长会是全年的高点吗？

答：从收入端上看，成药方面除了乌灵胶囊和百令片参与集采，

	<p>灵泽片、灵莲花颗粒、聚卡波非钙片都暂未参与集采，且百令片已经参与了全国大多数地区的集采；中药配方颗粒去年受到国标和省标转换的影响销售收入有所影响，今年开始随着公司国标和省标备案品种和数量的增加，销售收入高速增长；中药饮片在稳步增长，医药流通业务今年又新增一个商业公司，也会贡献新的收入，这些产品受到集采的影响相对较小。公司对于未来的增长还是很有信心的。</p> <p>问题十一：中药饮片业务在浙江占比有多少，后续是否有拓展省外的计划？</p> <p>答：公司的中药饮片业务主要都是在浙江省，以杭州、湖州为中心深耕省内市场，每年都有稳健增量。随着中药饮片的规模效益和品牌效应逐渐提升，公司增长来源主要是行业本身的增长和新医院覆盖的增长。中药饮片如果要拓展省外市场，需要是符合国标或符合其他省份当地的炮制规范的特色品种等，后续公司还是聚焦省内，稳健增长。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年4月21日