

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	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☒其他（线上会议）
参与单位名称及人员姓名	2025年5月19日：鹏扬基金：崔洁铭；华宝基金：齐震；交银施罗德：周章庆；中信保诚：高岳昂；平安资管：林启姜；东方红资管：刘中群；太平资产：薛娜；中欧基金：赵磊；东吴证券：朱国广。 2025年5月21日：国投证券：胡雨晴。
时间	2025年5月19日 15:30-17:00 2025年5月21日 15:00-15:40
地点	上海、线上会议
上市公司接待人员姓名	董事长：俞有强先生 董事、常务副总经理：冯国富先生 董事会秘书：吴英女士
投资者关系活动主要内容介绍	问题一：公司今年OTC端的占比能显著提高吗？提升C端营销的主要措施有哪些？ 答：公司坚持“一路向C的策略”，今年在OTC端进行了一系列的改革来加强推动C端销售的增长，首先，对OTC组织架构进行了调整，将原OTC销售部与OTC市场部合并，成立OTC事业部，由营销总部副总直接带队，提升营销团队和市场销售的综合效能；其次，对部分OTC市场进行深度开发探索，比如

	108 粒大包装的推广，促进足剂量足疗程用药，并通过加强店员和消费者教育等方式，加强连锁药房的合作与覆盖，提升 OTC 端的销售；再次，推动 O2O 线上运营，加强与美团等平台的合作，以适应年轻人网上购药的趋势，同时积极探索布局互联网药品的零售和健康产品业务，专注数字化营销；最后，关注乌灵胶囊在改善轻度认知功能障碍（MCI）方面的应用和推广，通过参与“老年认知功能维护及心理健康促进计划”项目，开展下基层进社区公益活动，提升产品品牌知名度。我们相信通过一系列的努力，OTC 端的销售将有显著的增长，OTC 端销售占比将逐渐提高。 问题二：公司 2025 年在发展战略上有何新的规划？ 答：近几年来公司坚持以成药为核心，以中药饮片、中药配方颗粒为两翼的“一体两翼”的战略，秉持“聚焦营销、聚焦研发”，取得了稳健的发展。随着市场环境变化和消费者需求的多样化，公司也在积极探索大健康产品领域，深入乌灵菌粉滤液研究，密切关注海外地区相关注册审批政策，紧抓海外相关政策机遇，未来将充分发挥自身优势，推进大健康类产品的开发，进一步打开 C 端消费。 问题三：公司当初开发聚卡波非钙片的原因？目前销售情况如何？ 答：公司当初开发聚卡波非钙片的主要原因一是其所处的消化领域市场需求大且与乌灵胶囊在消化科的应用有一定的协同效应，该产品是国内首个视同通过仿制药一致性评价的聚卡波非钙片，具有一定的竞争壁垒，是国家医保品种，产品优势明显，有利于进一步丰富公司产品线，拓展业务领域；二是与其他厂家相比，公司的聚卡波非钙片正在进行“肠易激综合征引起的腹泻”适应症的研究，将进一步提高产品的市场竞争力，
--	---

	使其在同类产品中脱颖而出，公司有信心将其打成一个有潜力的大单品；三是公司聚卡波非钙片原料由拓普药业提供，公司作为其股东，能锁定其原料价格，保障了原料的稳定供应，降低生产成本，为未来公司产品的成长提供有力支持。聚卡波非钙片 2024 年至今销售收入增速较快，作为国家医保品种，又是化药品种，较易于开发医院端，公司通过在浙江省等地区打造样板市场，标杆医院上量迅速，树立了良好的品牌形象和市场口碑，有助于公司在全国范围内快速推广聚卡波非钙片，提高产品的市场占有率。 问题四：公司二季度的应收账款和现金流情况是否会有好转？ 答：一季度公司已在加速存货的周转，存货的资金占用较年初有显著下降，同时，公司有约 1.7 亿的承兑汇票在二季度会陆续到期，将增加公司经营活动的现金流量。公司也将持续加强内部管理和应收账款的管理，提高资金周转，优化公司经营性现金流。 问题五：公司的存货情况如何？ 答：公司一季度有 4.7 亿左右的存货。其中原料方面，公司为了防止一些突发情况，以及考虑到生产周期和产能的限制，会保持一定量的原料存货；成品方面，是随销售收入增长而增加的库存量，也会适当备货以应对市场需求及价格波动。总体来看，公司的存货情况与生产经营模式和市场需求特点相匹配，处于相对合理的范围内。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 5 月 19 日、2025 年 5 月 21 日