

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	开源医药；华夏基金。 国金医药；国投瑞银。
时间	2025 年 7 月 17 日 10:30-11:15 2025 年 7 月 18 日 16:00-17:00
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	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：公司今年上半年营收放缓的原因？ 答：根据公司已经披露的《2025 年半年度业绩预告》，预计公司营业收入较上年同期同比增长约 12%，主要因上年二季度中药净制饮片在医院互联网端销售火爆，今年该产品的销售额低于去年同期。 问题二：公司在控制整体费用率方面主要采取哪些管理措施？公司未来的销售费用率是否会下降？ 答：公司主要通过内部精益管理、降本增效、全面预算管理制度等一系列措施，不断加强费用管控，提升公司效益。公司销

	售费用率会根据营销策略、产品推广、销售结构等呈一定动态变化趋势。一方面，过去两年公司乌灵胶囊等产品随着集采的执行，整体销售费用率呈下降趋势，另一方面，随着 OTC 端的销售策略由承接医院流量升级为主动推荐+患者管理，销售费用投入将相应增加；同时，公司百令胶囊、聚卡波非钙片、中药配方颗粒等新产品的推广，也需要更多的销售费用投入来支持市场拓展，公司将对销售费用进行科学的动态管理。 问题三：公司的现金流为何在二季度得以改善？ 答：根据公司已经披露的《2025 年半年度业绩预告》，2025 年上半年预计公司经营活动产生的现金流净额在 27,000 万元—29,000 万元之间，去年同期此项金额为 21,534.73 万元，经营性现金流得到了明显的改善，主要是公司加强了资金管控，资金周转率持续提升，带动经营性现金流稳步优化，同时，承兑汇票在二季度陆续到期。 问题四：公司未来在 C 端如何铺开试点区域？ 答：一是加强与头部连锁药店的战略合作，开展慢病管理相关的患者教育及推广活动，强化终端覆盖；二是推进 O2O 数字化营销，通过精准的搜索、场景的引流、智能化补贴等措施来抢占年轻用户市场，实现线上销售快速突破；三是持续布局电商渠道，加强电商平台项目制合作方式，新增场域，拓展营销的广度和深度；四是通过和浙江大学的合作，布局大健康消费领域，在“一路向 C”战略升级的引领下，全面发力 C 端，为公司在广阔的院外市场及大健康消费领域挖掘出新的潜力，实现第二增长曲线。 问题五：目前公司研发上在研项目有哪些？ 答：公司深耕优势领域，新药研发项目主要包括：一是乌灵系
--	---

	列创新中药的研发，以乌灵菌粉为其中组分，按中医理论指导组方开发治疗现代疾病的中药新药，其中灵香片目前处于Ⅱ期临床阶段，还有其他治疗方向的3个乌灵系列创新中药正在进行临床前的毒理和药学研究，争取在新药研发上形成“立项一批，临床一批，上市一批”的合理布局，落实好将乌灵系列打造成10个产品大家庭的目标；二是已上市乌灵系列产品的研究，为进一步扩大乌灵系列临床应用，为乌灵系列的二次创新提供数据和应用支持；三是乌灵胶囊的二次开发，改良型新药的研究；四是聚卡波非钙片增加“肠易激综合征引起的腹泻”适应症以及增加新剂型的研究；五是大健康产品的开发，今年7月公司和浙江大学合作，借助AI技术赋能乌灵菌及其发酵液的深度研发，挖掘乌灵菌独特的健康价值，并将其转化为满足现代消费者健康管理、日常保健等多元化需求的创新型大健康产品。
附件清单(如有)	无
日期	2025年7月17日、2025年7月18日