

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
参与单位名称及人员姓名	中信建投。 湖南汇智融达；知远资本；浙江思悦；鸣则投资；静水泉基金；珠海德润恒泰投资；财沣投资；嘉伦投资；厚宏汇智；德远投资；北斗星投资；广州图灵；深圳斯比亚；深圳国安投资；广州顺从投资、深圳世纪量子资本等。
时间	2025 年 9 月 12 日 10:00-11:00； 15:30-17:00
地点	公司会议室
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：乌灵胶囊今年的集采放量节奏如何？ 答：乌灵胶囊目前还有 6 个省份未进入集采，乌灵胶囊在广东联盟金莲花胶囊等中成药集采、京津冀“3+N”联盟药品集采中的续约工作将在今年逐步完成，公司通过集采身份，有利于不断加强市场拓展，深耕已覆盖的医院和科室，下沉基层市场，进一步扩大市场份额，增强综合竞争力。 问题二：公司销售的持续增长会带来应收账款增加么？ 答：公司半年度的应收账款环比一季度有所下降，且应收账款

	周转天数较为稳定，处于行业合理水平。公司的应收账款是根据不同客户采用不同的信用政策来进行管理的，2025 年上半年，公司中药配方颗粒销售收入较上年同期增长了 56.60%，因其账期较一般商业公司较长，相应增加了应收账款。未来，公司将持续加强应收账款的管理，提高资金周转，保障现金流稳健。 问题三：公司对灵莲花颗粒有何展望？ 答：灵莲花颗粒作为公司乌灵系列独家产品，自去年转为 OTC 品种并在互联网端销售以来，聚焦于具有较强健康意识和消费能力的更年期女性群体。公司高度重视该品种的发展潜力，正在持续开展互联网端营销工作，深化和阿里健康、小红书等头部电商平台的合作，强化品牌曝光与患者教育，提升产品的可及性。同时公司也在积极开展灵莲花颗粒的临床应用研究，探索其在不同适应症方面的潜能，并稳步推进相关学术证据的积累，打造成为乌灵系列的潜力品种。 问题四：公司在选择投资并购标的时会更侧重于什么方面？ 答：公司一直在关注好的并购机会，寻找的并购标的围绕主业延伸，如公司有优势领域的神经科、精神科等市场领域，或者和公司现有产品及销售等资源能够发挥协同效应的标的，以及本身具有独家性或者稀缺的产品，使好的并购标的赋能公司的发展。 问题五：公司产能情况如何？ 答：公司募投项目药用真菌发酵数字化车间扩建后，乌灵菌粉总生产能力达到 900 吨/年，可支撑约 25 亿元产值。医药固体制剂数字化车间预计年底前达到可使用状态，届时将同步满足胶囊、片剂等剂型产品需求。
--	--

	问题六：华东区域销售占比高于其他地域的原因？ 答：华东区域销售占比高主要原因是公司中药饮片和中药配方颗粒销售主要在浙江省，同时，公司本身位于浙江省，渠道布局早、渗透深，且华东地区的经济发达也有利于公司产品的销售。随着中药配方颗粒省外销售拓展，乌灵胶囊、百令系列等产品参与省际联盟集采、全国中成药集采，广东、河南、北京、河北等省份也快速放量，占比逐渐提高。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 9 月 12 日