

证券代码：002424

证券简称：贵州百灵

贵州百灵企业集团制药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-006

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	上海庐田资本资产管理有限公司 陆晨辉、冯士炯；苏州昊弘投资管理有限公司 胡金松；天风证券 李臻；方正证券 许睿；徐朝晖
时间	2025 年 9 月 13 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	总经理：牛民 研发总监：夏文 证券事务代表：陈智
投资者关系活动主要内容介绍	1、贵州百灵当前核心发展战略是围绕哪些核心平台推进？ 答：核心战略是围绕四大平台建设推进。 第一个是规模化的制造平台，第二个是产业链整合平台，第三个是全渠道的销售平台，第四个是大品种的研发平台。 规模化的制造平台主要是依托于公司扩能技改项目，后续相关整体完工后公司的中药材处理能力将会从每年 2.5 万吨提升到 6 万吨，这将为公司产品未来销售上量提供强有力的支持。 产业链整合平台是指通过诸如上市持有人许可委托业务、贴牌业务等方式，在市场里寻找优势品种，利用产业链整合平台优势，把整个产品线规模做大做强。 全渠道的销售平台包括线上线下，如商业批发、NKA 连锁、

基层医疗机构、等级医院、电商等。要做到全渠道的覆盖和推广，同时做好品种、品规、价格的梳理和管理，用专业化的队伍为全渠道的销售平台建设打下坚实基础，这也是公司希望进一步提升的重点方向。

大品种的研发平台主要针对已经布局的产品，比如苗药糖宁通络项目的开发，经典名方开发的黄连解毒丸，国医大师传承的验方益肾化浊颗粒，院内制剂转化的冰莲草含片，以及新的呼吸道和肺部病毒性感染的中药抗病毒制剂等，通过产业化的路径去形成新的规模，在产能扩建和全渠道销售平台的加持下，实现产业升级和规模提升，进一步提升行业地位、提高企业的综合竞争实力。

通过公司产能的优势，销售的优势，以及我们研发后期品种的优势和已经形成的整合能力的优势去充分参与市场竞争。公司明确的定位是要做苗药行业的领导者，发挥公司四个平台的能力，使综合优势进一步提升，这是公司应对未来市场竞争的有力手段。

2、公司在糖尿病及相关并发症领域有哪些重点研发品种？临床进度如何？

答：公司围绕“糖宁通络”对糖尿病及并发症进行研发，糖宁通络作为医疗机构制剂已有 10 年以上的临床使用经验，按照中药评审办法，符合人用经验的积累，通过向国家药监局申请，该项目豁免了 1、2 期临床，直接开展 3 期临床实验（糖尿病视网膜病变的 3 期临床试验），相关临床研究工作正在按照临床方案正常推进，患者已在陆续入组，公司研发项目取得阶段性进展后，公司将会及时的履行信息披露义务。

3、黄连解毒丸研发项目的进展情况？

答：黄连解毒丸是我国首个“全科”证候类中药新药。自 2017 年贵州百灵企业集团受让该项目以来，公司持续加大研发投入，加快推进研发进程，在国家药监局药品审评中心指导，

张伯礼院士等专家参与顶层设计、全国多家权威机构合作下，历时六年多顺利完成 2 期、3 期临床试验。黄连解毒丸 3 期临床试验共入组 840 例病例，从百余种符合中医实热火毒证、三焦炽盛证辨证标准的西医疾病中，选择以急性咽炎、复发性口腔溃疡、牙龈炎、便秘四种病证为载体进行临床验证，进一步评价黄连解毒丸治疗中医实热火毒证的有效性、安全性以及作用机制，为后续申报上市提供依据和支持。值得一提的是，该项目采用了独特的“中医证候+Biomarkers”评价方式，为“证候类”中药的审评和构建中医药诊断技术与评价标准体系提供了方向。

目前该项目已完成临床 3 期研究工作，正准备上市前沟通，后续如顺利获批，该药将实现我国“证候类”中药新药零的突破，为上百种实热火毒相关疾病提供治疗新选择。

4、公司销售费用率高的原因是什么？有哪些优化措施？

答：公司销售费用率高的原因是公司过去采用“大包”模式，存在品种规划不清晰、渠道管控弱、销售团队人员管理不精细，人均销售额不高等情况。

公司对销售费用率的优化是长期持续的工作，主要通过以下几方面：

一是公司将继续深化营销体系改革，逐步增加覆盖范围，逐步从大包模式改为直营模式，目前，公司直营制改革已累计完成 15 个省份，今年公司还会持续推动营销体制改革，其中各区域的销售费用率达标情况将是考核指标之一。

二是公司已成立市场监管部，把各个分公司和办事处的商务活动和财务进行有效的垂直监管，深度参与费用管控、商业谈判等环节。

三是通过对管理模式、销售模式、奖励机制的优化和完善，对公司的销售人员人均指标提出新的考核要求，对直营分公司加强预算制考核，对部分品种采取渠道优化的政策以降低销售

	费用，充分调动各级销售人员积极性，通过适时推进股权激励计划等方式，使广大员工获益与公司发展相契合。 5、公司 2025 年营收、净利润目标是什么？如何实现盈利修复？ 业绩目标：2025 年营业总收入预计 40 亿元，净利润预计 1.2 亿元。 盈利修复路径： 产品提价：核心品种逐步优化价格体系； 人效提升：通过直营制改革和人员的进一步优化，将人均销售额提高； 增量贡献：通过品种整合平台既通过上市持有人许可委托模式，不断的引入优势品种来提升综合盈利能力。 6、成都贻灵公司的情况？ 答：成都贻灵生物医药科技有限公司是公司投资的参股子公司，公司持股比例为 17.6926%，为第二大股东，成都贻灵 2019 年成立于成都高新区，是一家专注于创新药物研究及产业化的国家高新技术企业，由四川大学华西医院生物治疗国家重点实验室陈俐娟教授领衔，依托四川大学及华西医院多学科交叉科研优势，拥有完善的研发平台，涵盖药物发现、临床前研究、临床试验等药物研发全链条。聚焦恶性肿瘤、炎症和自身免疫性疾病等领域，布局了多条创新药研发管线，如注射用甲磺酸普依司他、马来酸氟诺替尼片等。目前已经完成 A 轮、B 轮及 B+轮股权融资。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 9 月 15 日