

证券代码：300181

证券简称：佐力药业

编号：2022-013

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"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>（线上会议、电话会议）</u>
参与单位名称及人员姓名（排名不分先后）	2022年11月10日 15:00-16:00：西南证券、东方红资产管理。 2022年11月11日 13:00-13:30、14:00-15:00、15:00-16:00： 韶夏资本；广发基金；华安证券；西南证券；光大证券；广发证券；国海证券；东吴证券；上海国理投资；上海磐稳投资；深圳正德泰投资中航信托；LyGH；富国基金；上海勤辰；西部利得基金；国寿安保基金；汇丰晋信基金；吉富创业投资；韶夏资本；上海泾溪投资；中天国富证券；中银证券资管；景泰利丰；嘉实基金；中银基金；Pinpoint；彼得明奇基金；Heartland；中加基金；富荣基金；汇添富基金；浙商基金；泰康资产管理；东方红；长盛基金；磐耀资产；建信养老；信达澳亚；泰达宏利；万家基金；广州安创投资；华福证券；华西证券；和君资本；远惟投资；国信自营；理成资产；上海德汇；东方证券资管；西部利得；禧弘投资；生命人寿；源峰基金；太平资产；平安基金；信银理财；创金合信基金；恒越基金；长信基金；长岭资本；中信建投；华润元大基金；大家资产；途灵资产中欧基金；景顺长城；人保健康险；上海天猷投资；华泰保险；广发基金；正心谷；华

	夏基金；上海潼骁投资；华安基金；东海资管；循远资产；太平基金；中泰资管；进门财经；中信保诚；杭州优益增投资等。
时间	2022年11月10日 15:00-16:00 2022年11月11日 13:00-13:30；14:00-15:00；15:00-16:00
地点	线上会议、电话会议
上市公司接待 人员姓名	董事、常务副总经理兼董事会秘书：冯国富
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基本情况和前三季度业绩情况作了简要介绍。</p> <p>二、Q&A 环节</p> <p>问题一：请问公司乌灵胶囊的复合增长较高，疫情对公司而言是否没有影响？今年全年预计可以达到多少销售额？</p> <p>答：1、因为疫情防控，今年上海、北京等地区受疫情影响，公司产品在医院的销量受到一定影响，但是由于公司乌灵胶囊属于慢病用药，一般要求20天一疗程，在杭州等地区慢病用药，医院端开具处方时最长可以开三个月疗程的药品，总体来说影响不大。此外，疫情导致出现抑郁焦虑和睡眠障碍的人群有所增加，中科院陆林院士提到新冠疫情发生以来，全世界抑郁症人口增加7000万，焦虑症人口增加9000万，乌灵胶囊的受众群体在增加，所以从数据上来看对产品的市场潜力还是非常不错的。</p> <p>2、乌灵系列这几年的业绩增长是比较稳健的，从2019年的4.86亿到2020年6.06亿，去年是突破8.5亿，截止到三季报，乌灵系列今年同比增长约26%，乌灵胶囊现在开发的医院数量已经达到上万家，未来在开发新医院的同时要把已覆盖的医院打造成深度开发的医院，从神经内科、精神科覆盖到中医科、五官科、消化科、心内科等多科室使用，进一步扩大乌灵胶囊的院内市场。乌灵胶囊现已被列入53个临床指南、专家共识及专著，其</p>

作用机理明确，产品安全有效，它是一个很有市场潜力的产品，所以今年预期整体销售较为乐观。

问题二：公司乌灵胶囊未来销售计划是怎样的？

答：1、公司未来会进一步加强医院覆盖，进行精细化开拓，同时对已覆盖的医院做深做透，做好学术推广和品牌宣传，使产品可以覆盖更多的科室；2、标杆医院和基层医院方面，利用集采政策优势，在广东联盟、北京等地区以集采中标的身份，加快对医院的覆盖。

问题三：广东联盟集采和北京集采落地以后，对我们公司来说是否是利好？

答：1、从政策优势上来说，国家对于独家产品且在临床上被广泛认可的中药产品较为友好，本次乌灵胶囊的北京集采价格和广东联盟维持了一样的价格。公司明年将会利用集采中选的优势加快这些地区的医院覆盖，巩固广东联盟和北京所在区域的市场份额； 2、销售人员在集采地区开拓销售时，因为品种优势，会减少一部分学术推广和宣传费用。3、乌灵胶囊包装规格从 36 粒/盒装增加到 54 粒/盒，进一步降低包装成本，使病人日均用药成本明显下降，药品可及性更高，更有利于病人坚持服用，也有利于按疗程服用后出现良好的临床效果；集采前有些医院对于量大的药品会限量，集采后医院一定程度上不会对集采品种限量，所以我们希望通过集采实现以价换量，创造多方共赢。

问题四：乌灵胶囊是否会被其他公司仿制，未来能否成为几十亿的大品种？

答：1、乌灵胶囊的主要原料为乌灵菌粉，公司“乌灵参的工业化生产关键技术及其临床应用”系国家秘密技术，乌灵菌粉由公

司独家生产，其他企业无法取得合法来源的乌灵菌粉也就无法仿制乌灵系列产品。2、首先，随着乌灵胶囊这几年在学术端支撑和品牌知名度上越来越高，近几年增速都比较稳定。据统计，我国存在睡眠障碍的人口超 3 亿人，因为疫情的影响，乌灵胶囊的受众群体在持续增加；其次，乌灵胶囊目前在做 AD 二次开发，其已进入两个针对 AD 的专家指南共识推荐，《阿尔茨海默病的中医诊疗共识》中明确指出临床上对出现失眠、健忘、淡漠、早醒等早期症状的 AD 患者联合乌灵胶囊用药治疗，这也是一块很大的市场，公司本次的在再融资项目中，也希望能深入研究乌灵胶囊治疗老年痴呆的药理和作用机制，积累学术推广证据，老年痴呆的研究周期比较长，我们会进行投入和推进研究。我们本次正在推进的定增项目其中一项是扩大产能，将乌灵菌粉的产能扩大为 900 吨，在打开消费端的同时我们奠定生产产能的基础，将乌灵胶囊打造成几十亿的大品种是我们努力的目标。

问题五：公司是否在研发新的乌灵菌系列的新产品？

答：公司本次定增项目中有创新药灵香片的研发计划，它是以乌灵菌粉为君药，按现代中医理论指导组方治疗现代疾病的中药制剂，属于中药一类创新药，全方益气活血通脉止痛，用于治疗慢性盆腔痛，是公司正在加快推进拓展乌灵系列新产品、新适应症的研发重点目标。

问题六：公司参与广东联盟集采后，是否可以降低开发医院的难度？

答：1、按照国家相关集采政策的规定，医院应根据临床用药需求优先使用集采中选药品；2、公司参与广东联盟地区集采中选的乌灵胶囊和百令片都属于国家基本药物目录品种，国家“986”政策的实施也使得我们的产品比其他非基药产品优势明显，有

利于降低医院的开发难度，所以从销售上来说以集采中标的身份去开发医院是有优势的。

问题七：公司前三季度中药饮片和配方颗粒整体营收情况？配方颗粒备案情况？浙江省配方颗粒的竞争格局如何？

答：1、公司前三季度中药饮片和配方颗粒都实现了较好的增长，饮片和配方颗粒业务近几年经市场拓展取得了一定的成效，销售近年来有良好的增长势头；2、公司已完成 130 个国标和省标备案，其中国标 101 个品种，省标 29 个品种。同时公司也已经到河北、山东、内蒙古、黑龙江等多省开展备案工作，为布局未来全国销售做好准备。3、公司是浙江省中药配方颗粒科研专项 4 家试点企业之一，国六家中也有来参与到浙江省内的市场。原来科研专项试点期间，省外与省内的厂家销售医院等级是不一样的，作为省内科研专项厂家，我们原来允许辐射的医院范围更广。这两年公司在浙江省内的销售医院、销售布局及销售量都还不错的。而且随着配方颗粒国标的推行未来我们不会仅仅局限于省内市场，公司今年也引进了一位在配方颗粒领域具有多年销售经验的副总，全国的销售团队也在逐步组建到位，谋划布局配方颗粒在全国的营销，公司当下首要工作是做好配方颗粒国标和省标品种的备案工作。

问题八：百令片未来在湖北联盟地区的发展规划是怎样的？

答：一是确保百令片还留在湖北联盟地区的医院内，在集采量用完之后，医院可以自主选择百令片，将公司的百令片做为医院在销储备；二是强化院外端的销售，百令片主要是以招商为主，所以在湖北联盟地区的 OTC 端覆盖很少，我们引进了新的 OTC 总监并扩大 OTC 团队，未来会积极加强院外营销，积极布局互联网+医疗、电商等新渠道业务，来弥补院外的市场。

问题九：百令片目前覆盖医院是多少家？公司对百令片今年和明年的增长目标有何预期？

答：1、百令片现已经覆盖的医院大概是三千多家。2、百令片在之前湖北的中成药集采中，我们按照合理价格的报价，但由于比的是降价幅度，我们没有中标，所以百令片的三季度业绩有所影响。一方面是湖北集采医院上报的集采量比较少，我们也采取加强院外营销，积极布局互联网+医疗、电商等新渠道业务等措施来弥补院外的市场，明年的影响可能会变少。同时百令片在广东联盟和北京都已经中标，北京集采价格也维持和广东联盟一致，降价幅度在公司预期内；未来可能在其他地区的集采中标对百令片的医院覆盖及市场抢占都是有利的，虽然在湖北联盟地区的销量有所影响，但其他中标地区百令片销量是增加的，相信百令片未来还是可以保持一个较好的增长。

问题十：灵泽片已覆盖的医院有多少家？公司对灵泽片的未来规划以及可以做成多大的品种？灵泽片未来是否会进入集采？

答：1、灵泽片目前已经覆盖的医院是一千多家，因为受到疫情影响今年很多医院的药事管理委员会还未召开，对灵泽片的医院端开发进程有所影响。2、灵泽片是围绕乌灵菌粉加入其他三味中药，据国医名师组方开发的产品，自2018年进入国家基药以来，公司也实施了一系列扩大营销的措施，从2019年的1000多万到2021年度含税销售突破了1亿元，今年前三季度灵泽片也同比增长了77.5%，整体来看销售势头是非常好；灵泽片是一种适合前列腺疾病并伴随夜尿频多患者的创新药物，短短几年灵泽片已经进入12个专家和指南共识，所以我们会以明确的作用机理和在学术端上的支撑加快医院的覆盖，做好学术宣讲，让更多的医生了解到好的产品；国家现在鼓励中西医联合用药，灵泽片可以与治疗前列腺疾病的西药进行联合用药。总体来说，灵泽片是一个很有前景并具备做到5-10亿规模大品种的产品。3、

灵泽片现在的体量还未达到进入集采的标准。灵泽片作为独家品种，即使未来规模达到进入集采，也是具备一定优势的。

问题十一：乌灵胶囊是否有被调出基药目录的风险？公司是否有其他产品未来有被调入基药目录的可能？

答：1、乌灵胶囊作为独家产品，同时也是国家秘密技术产品，目前已经进入 53 个临床指南、专家共识及专著，这在中成药中非常少见，而且基药现在非常注重临床及学术端对产品的认可度；同时，乌灵胶囊为国家中药一类新药，日均服用价格不贵，根据北京大学人民医院药剂科在 2022 年 4 月的《临床药物治疗杂志》上发表的《2017-2020 年我国 9 城市 121 家医院安神类中成药使用分析》相关数据显示，乌灵胶囊用药金额及 DDDs 始终处于第 1 位，说明乌灵胶囊产品本身价格和患者的接收程度相一致；乌灵胶囊安全性高，不良反应少且疗效明确，所以无论从产品疗效、学术端在业内的认可程度还是药物经济学角度，乌灵胶囊被调出基药目录的风险较低。2、公司的聚卡波非钙片为国内首家通过一致性评价的仿制药，本身就是医保乙类品种，公司会持续关注其进入基药目录的可能性。

问题十二：聚卡波非钙片销售额何时过亿？

答：公司聚卡波非钙片已在全国大部分省份成功挂网，现在主要工作是通过学术端的支撑向更多的医生宣传，加快医院覆盖，聚卡波非钙片原先只能用于缓解肠易激综合征（便秘型）患者的便秘症状，为了将这个产品打造的更具备优势，公司向国家药品监督管理局申请了临床试验，增加“肠易激综合征引起的腹泻”适应症，以扩大该药品的临床应用范围和满足患者需求，这也是公司再融资中的研发项目之一。聚卡波非钙片在日本的销量非常好，同时其也是国家医保乙类产品，公司持有该药原料药供应方

	(拓普药业)8%的股权,具有原料供应保障的优势,未来公司会加快医院开发,打造标杆医院,努力把它打造成一个大品种。
附件清单(如有)	无
日期	2022年11月10日、2022年11月11日