

证券代码：300181

证券简称：佐力药业

编号：2023-004

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 checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议、电话会议）
参与单位名称及人员姓名	2023年3月15日：国盛医药；富国基金；兴业证券；中泰证券；深梧资本；沙钢投资；长安基金；工银安盛；杭州重湖私募基金；南土资产；富国基金；清池资本；正心谷；易米基金；江苏瑞华；海富通基金。 2023年3月16日：国盛医药；华泰柏瑞；21世纪经济报道；中国人寿；韶夏资本；中邮创业；国海证券自营；歌斐资产；盈峰资本；东方证券自营；华宝兴业；国泰基金；深圳鑫然投资；中国光大控股；东方阿尔法基金；泰旻资产；银华基金；永安国富；人保资产；安信基金；交通银行-信托；阳光资产；保银投资；工商银行-个金；金鹰基金；华泰证券资管；群益投信；新华资管；信达澳亚；上海趣时；长信基金；东海基金；相聚资本；西部利得基金；嘉实基金；循远投资；进门财经；仙人掌；中加基金；南方基金；浙商资管；瀚伦投资；浦银安盛；健顺投资；光大证券研究所；多鑫投资；招商信诺；兆天投资；上海睿亿投资；立格资本；国泰君安

	<p>资管；上海朴石投资；SAGE（锐智资本）；正心谷创新资本；前海开源；上海理臻投资；太平资产；禧弘投资；人保健康险；东吴基金；广发基金；龙远投资；上海弘尚资产；富安达；天治基金；国融基金；玖鹏资产；鹏华基金；天弘基金；上海世诚；荷宝投资；光大保德信；汇丰晋信；人保养老金；华安基金；光大机构业务部；广发证券资管；禾永投资；中银国际证券资管；敦和资产；华富基金；博时基金；农银理财；东方证券资管；长安基金；圆信永丰；中融基金；中信银行；景泰利丰；安信证券；中信自营等。</p>
时间	<p>2023年3月15日:9:00-10:00；10:00-11:30；14:50-16:00 2023年3月16日:9:00-10:00；10:00-11:00；15:00-16:15</p>
地点	线上会议、电话会议、现场会议
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>问题一：公司今年一季度整体的经营情况如何？</p> <p>答：公司已披露了《2023年第一季度业绩预告》净利润预计在9,700-10,400万元，同比增长41.10%-51.28%。基于乌灵胶囊、百令片、灵泽片三个核心产品是国家基本药物目录品种的优势，持续加强市场拓展，乌灵系列产品在今年一季度继续保持了良好的增长势头；百令片去年因为湖北联盟集采未中标的原因，销售受到一定影响，但现在低谷期已经过去，今年一季度的销量在慢慢提升的过程中；中药饮片基本保持了相对稳健的增长，公司的中药配方颗粒主要还处于国标和省标的备案阶段，一季度销量一般。</p>

问题二：乌灵胶囊销售主要针对短期服用人群还是长期服用人群？复购率如何？

答：1、乌灵胶囊作为用于治疗失眠、焦虑、抑郁等多种心身疾病的机理明确、安全性高，并且可长期服用的单味中药制剂，有短期服用的，也可长期服用。一是对于国内的年轻人群体来说，失眠及轻度焦虑抑郁的比例并不低，通过网络或者药店购买的方式，坚持服用乌灵胶囊一个疗程或者几个疗程后，轻中度的患者服用效果明显好转后，便会有可能停止用药；二是现在我国存在睡眠障碍的人口超 3 亿人对于较严重的睡眠障碍的部分患者，会选择长期服用或者与其他西药联合用药。2、随着“身心同治”理念的推广，乌灵胶囊不仅具有补肾健脑、养心安神的功效，而且价格适中，药效明显，患者接受程度高，所以乌灵胶囊的复购率在不断提升。公司通过客服中心，以及自主开发电子化筛查量表，可以统计消费者在京东、阿里健康等平台的复购率，未来根据平台的升级，可根据患者的购买疗程和量表测试的情绪状态提醒患者用药情况，提高产品复购率；医院端的复购率较难统计，因为患者在医院就诊后用药效果好，也有可能选择在药店或者互联网复购。

问题三：LXP 也是围绕乌灵菌粉开发的中药制剂吗？现在的研发进度如何？

答：是的。LXP 属于公司乌灵系列妇科方面的一个独家品种，按一类创新中药开发，拟用于治疗慢性盆腔痛，也是本次公司再融资项目中的研发重点项目之一，目前完成工艺、药效研究，在进行毒理研究等临床前研究阶段。

问题四：乌灵胶囊的阿尔茨海默病患者占比大概是多少？乌灵胶囊为何会进入两个老年痴呆的指南共识？

答：1、公司没有单独统计 AD 患者的销售数据，因为临床上很多使用乌灵胶囊的患者除了失眠、健忘等症状，本身就伴随焦虑抑郁等交叉情绪问题，而 AD 患者早期就表现为失眠、健忘、淡漠、早醒等症状。乌灵胶囊目前在做 AD 的二次开发，其已进入两个针对 AD 的专家指南共识推荐，临床上很多医生也会和西药联合乌灵胶囊用药治疗 AD，尤其是 AD 早期的轻度认知功能障碍。2、一是乌灵胶囊本身的适应症中就有用于心肾不交所致的失眠、健忘等，同时公司也在做老年痴呆的药效研究和真实世界研究，对于销售和学术端的积累都是有帮助的；二是医生在临床过程中发现乌灵胶囊针对患者健忘等症状具有较好的疗效，将其加入了指南和共识，其中《中国痴呆诊疗指南（2017 版）》中指出中医治疗 AD 策略，将补肾法贯穿于始终，乌灵胶囊具有补肾健脑、养心安神的功效，对以淡漠、抑郁、早醒等症状为主的 AD 患者可加服乌灵胶囊。主编田金洲院士也是阿尔茨海默病领域的权威专家。

问题五：百令片在各集采地区的表现如何？

答：百令片在湖北联盟地区集采落选后，目前主要靠 OTC 团队带动院外端销售来弥补医院端；百令片在广东联盟地区的销量有一定增长，但是还不明显，主要是广东集采联盟包括广东、山西、河南、海南、宁夏、青海六省，但是各个省份开始执行集采的时间都不一样，广东省是今年 1 月份开始执行，而有些省份 3 月才开始执行；百令片在北京地区集采中选后的销量增长较快，主要是北京地区医保政策好，城市社区卫生服务中心发达，人们的健康消费能力强。总体来说，百令片在今年的销售会慢慢提升，但在各个集采地区的医院覆盖和学术推广都需要一个逐步实施的过程，整体销售上量需要一定的时间。

问题六：浙江、河南、江苏等地区增长较快的原因是什么？

乌灵胶囊的渠道营销具体是如何开展的？

答：1、主要原因：一是公司在这些地区医院覆盖较高，对已经开发的医院进行深耕，上量效果明显。二是营销端在不同地区销售团队内部的调动、考核方式及推广方式的改动等多方面因素。例如在浙江地区，公司和浙江省医师协会临床合理用药专委会合作举办的“合理用药 健康浙江”科普短视频大赛，通过一线药师的科学普及，不仅可以提高患者用药知识水平、用药依从性，也使得临床药师加强身心同治的观念，提升对乌灵胶囊的认可度。2、乌灵胶囊的营销团队以自营队伍为主，前端各个区域有营销部总监、省区经理、区域经理、医药代表来负责乌灵胶囊的医院销售和学术推广；后端的市场部有专门的市场总监和区域市场推广经理负责学术推广的活动策划，商务部主要负责物流的配送和回款。例如公司在浙江省的二级、三级医院开展大型学术会议时，市场部会和浙江省的省区经理联系，并对学术活动提供统一的策划支持；同时，公司也会以专家讲课或者线上培训的方式开展专业推广活动，既能让更多的医生了解我们产品，也能提升公司和医生及医院之间的紧密度。

问题七：德清文旅集团持有公司的股份后期是否会有变动？

答：德清文旅集团在前期已经减持过近 2%的股份，此前公司发布了德清文旅集团拟通过公开征集受让方的方式协议转让公司股份的提示性公告，后期如有进展情况，公司会及时履行信息披露义务。因公司向特定对象发行股票项目目前其股份已经被动稀释到 5%以下，公司会密切关注其后续股份变动情况。

问题八：灵泽片需要长期服用吗？每年医院覆盖的目标数量是否会比乌灵胶囊的少？

答：1、灵泽片一般建议服用 8-12 周，可根据具体情况来判断，因为每个人的身体体质情况不同，病情严重程度不同，也会导致药物的服用时间方面有一定的差异，患者需要到医院根据医生的诊治处方来服用产品。2、灵泽片的主要科室集中在泌尿外科、男科、老年科等，应用科室相比乌灵胶囊相对较少，医院开发目标数量也会少一些。

问题九：公司现在配方颗粒的备案进度如何？

答：公司目前已经完成 208 个国标和省标的备案，其中国标 145 个品种，省标 63 个品种，整个备案工作正积极稳步推进中。

问题十：全国自上而下的中医药政策，公司是否有在实际经营的过程中体会到一些正面的影响？

答：随着近几年国家密集出台的中医药行业利好政策，公司作为一家集科研、生产、销售于一体的国家高新技术制药企业，业务较为广泛，既有中药饮片和配方颗粒这样的传统中药，也有乌灵胶囊这样根据药用真菌生物发酵技术生产的生物中药，对公司肯定是有正面影响的。一是在医保限量上，局部地区和部分医院取消了对公司产品不合理的限量规定；二是对中药创新药的研发支持上，国家药监局发布了新的《中药注册管理专门规定》，可以加快中药创新药的审批和上市速度，且进入医保并实现放量相对容易。三是在国家集采等政策的实施过程中，也感受到对中药企业的相对友好。

问题十一：公司未来的销售费用率是否会下降？公司管理费用率持续下降的原因是什么？

	<p>答：1、随着公司的产品越来越被大众所认知，乌灵系列等产品的销售额不断提升，规模效应得以体现，公司的销售费用率会有所下降；但是我们在推出聚卡波非钙片等新产品时，前期市场开发投入较大，销售费用也会有一定的增加；同时，公司产品在集采地区产品价格下降，公司也会在生产端和销售端协同降低相关合理的费用。总体来说，公司经过这些年的整合和管控，费用控制能力也进一步加强，公司希望未来销售费用率是逐步下降的。2、公司主要通过精益管理，通过全面预算管理制度等一系列措施，进一步降低管理费用率，增加公司效益。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年3月15日、2023年3月16日