

证券代码：300181

证券简称：佐力药业

编号：2024-006

## 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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参会公司 2023 年年度业绩说明会的全体投资者
时间	2024 年 4 月 25 日 15:00-17:00
地点	价值在线 ( <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ) 网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长：俞有强先生 总经理：汪涛先生 董事、常务副总经理兼董事会秘书：冯国富先生 副总经理、财务总监：叶利女士 独立董事：朱建先生 保荐代表人：黄世瑾先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.1、公司目前销售人员只有 670 多人，未来有进一步的扩张计划吗？2、华东业务占公司整体业务比例接近 60%，这个现象在一家全国性的制药企业中比较罕见，对于华南、华西、华北等众多有潜力的大区，有进一步的提升计划吗？3、乌灵胶囊是 OTC 产品，应用也比较广阔，请问目前在药店终端有多少的销售额，接下来有进一步发力计划吗？</p> <p>答:1、公司针对不同的产品采用以自营、招商和 OTC 相结合的销售模式，并逐步探索布局互联网+医疗、电商等新渠</p>

道业务。公司未来将根据发展战略目标，结合企业的生产经营活动，对不同产品的销售模式进行持续完善优化，提高公司的综合竞争力。2、作为一家浙江企业，江浙沪地区的业务拓展起步较早，终端覆盖数量多，所以成药在华东地区的销售贡献占比高，同时，由于2023年度国标品种备案及省外市场销售备案的原因，中药配方颗粒的销售仍然集中于浙江；中药饮片的销售主要在浙江，综合以上因素，公司在华东地区的销售占比较高。近年来利用国家基药的优势，以及各省份的集采中选，相关省份的终端覆盖也在不断加速。3、乌灵胶囊目前的OTC销售占比约10%，在夯实处方外流的承接基础上，我们也在加强健康科普教育和品牌宣传，逐步提升实体零售药店和电商平台的销售占比。

**2.1 百令专利诉讼进度？ 2 百令胶囊目前的销售进展？**

**3 乌灵胶囊的技术 配方保护已到期，壁垒怎么样？ 4 q1 百令胶囊的收入增长是来源于新入院还是现有存量医院销量的增加？ 5 乌灵胶囊 百令胶囊后续的集采怎么看？**

答:1、公司控股子公司涉诉案件已进行第一次开庭审理。2、百令胶囊目前主要在进行各个省份的挂网工作，在挂网、包装设计等方面工作完成后，公司会快速开发医院，推动销售上量。3、该秘密技术没有解密，乌灵胶囊以公司独家的乌灵菌粉为原料进行生产，有较高的行业壁垒。4、百令胶囊一季度还未开始销售。5、百令胶囊目前不参与国家集采。

**3. 怎么看待乌灵胶囊进入医保目录后的市场空间？**

答:乌灵胶囊是从我国珍稀药用真菌（乌灵菌）中分离而出菌种，再经现代生物发酵技术精制而成的现代中药制剂，是公司独家产品，属于国家一类新药、国家基本药物、国家医保甲类、国家秘密技术产品，“九五”国家重点科技攻关研究成果，及首批“浙产名药”和“浙产中药”产业品牌。乌灵胶囊上市二十多年，临床上广泛应用于精神科、神经内科、中医科、

耳鼻喉科、消化科、心内科等临床科室。功能主治为补肾健脑，养心安神，主要用于治疗失眠、健忘、心悸心烦、神疲乏力、腰膝酸软、头晕耳鸣、少气懒言、脉细或沉无力；神经衰弱见上述证候者。不仅可以发挥良好的安神镇静效果，改善睡眠，还可以缓解焦虑抑郁状态，以及脑保护作用，且临床安全性好。截至到目前，乌灵胶囊已被纳入了 64 个相关治疗领域的临床路径、临床指南、专家共识及教材专著。公司看好乌灵胶囊未来的成长空间。

**4. 俞总，您好！请问针对乌灵胶囊的集采，在中标的省份或者联盟中，哪些省份已经开始执行集采工作？未执行的省份预计何时会执行集采工作？**

答：您好！乌灵胶囊目前已经进入广东联盟、北京市、江苏省、福建省、京津冀“3+N”联盟等地区的集中带量采购，其中广东联盟（广东、海南、青海、宁夏、河南、山西）、北京市、江苏省、福建省以及京津冀“3+N”联盟中的天津市，已经开始执行；京津冀“3+N”联盟中的广西、重庆、吉林等省份也已发文将陆续开始执行，京津冀“3+N”联盟中的其他省份，后续以各省份发布的相关文件为准。谢谢！

**5. 汪总，您好！据了解，公司募投项目投产后，乌灵菌粉产量将从 600 吨增加到 900 吨，请问该项目预计何时竣工，何时可以投产？还有就是目前乌灵胶囊销量已略大于产量，公司目前的产能利用率情况如何呢？**

答：您好！智能化中药生产基地建设与升级项目整体建设进度预计于 2025 年 6 月竣工投产。公司实行“以销定产，产销动态平衡”组织安排生产，2023 年度乌灵胶囊的销售量高于年度生产数量。为满足后续乌灵系列产品销售的增长，公司于 2022 年启动了募投项目扩大产能，公司现有产能能满足募投项目建设完成前的销售需求。谢谢！

**6. 乌灵胶囊从上次集采到下次集采，周期多久？**

答:您好! 根据各省份的集中带量采购文件, 采购周期内采购协议每年一签, 续签采购协议时, 中选产品约定采购量原则上不少于上年约定采购量。采购周期内若提前完成当年约定采购量, 超出部分中选企业仍应按中选价格供应, 直至采购周期届满。医疗机构应优先采购和使用中选药品, 保障完成约定采购量。目前乌灵胶囊在相关省份的集采, 还都处于采购周期内。谢谢!

**7. 您好我想请问, 公司与华东医药有关百令胶囊的专利纠纷案件目前进展如何?**

答:您好! 公司控股子公司涉诉案件已进行第一次开庭审理。谢谢!

**8. 请问俞总, 2024 年业务拓展方面, 除了乌灵系列以外, 公司打算重点拓展哪几个产品?**

答:公司近年来围绕“一体两翼”的战略目标制定了符合公司发展的营销策略, 发挥三大国家基药(乌灵胶囊、百令片、灵泽片)和独家品种灵莲花颗粒、同名同方药百令胶囊、化药聚卡波非钙片在内的成药市场以及中药饮片和中药配方颗粒的战略优势, 持续推进营销体系优化, 提升营销团队的竞争意识和合规意识, 加快各级医院终端、临床科室的覆盖, 积极布局零售药店、互联网+医疗、电商等新渠道业务。

**9. 乌灵胶囊作为一个 OTC 产品, 包装可不可以做得更精美一些。**

答:您好! 感谢您的建议!

**10. 乌灵胶囊集采后会不会影响后续营收?**

答:您好! 集采中选品种对于开发医院有优势, 乌灵胶囊在集采中选省份将加速医院覆盖数量, 同时通过更换大包装规格来加强患者的足剂量足疗程用药; 此外公司也会在 OTC 零售药店加大开发力度和门店覆盖数量, 积极探索互联网新营销方式等多种举措提升公司的销售。谢谢!

**11. 公司是否成立专门的工作团队推进外延并购事宜？**

答:您好! 公司战略投资部专门负责公司投资并购等事项。  
谢谢!

**12. 请问贵公司对于未来中药饮片的前景是怎么看待的？**

答:您好! 公司的中药饮片业务主要在浙江省, 以杭州、湖州为中心深耕省内市场, 每年都有稳健增量。随着中药饮片的规模效益和品牌效应逐渐提升, 公司希望通过进一步加强市场开拓, 努力提高饮片在浙江省内的占有率。

**13. 对于创新药赛道, 公司会考虑布局吗？**

答:您好! 公司在研创新药灵香片是以乌灵菌粉入药, 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。未来公司也会继续围绕以乌灵菌粉为原料并依据名医处方开发独家乌灵系列创新产品, 丰富品种线。谢谢!

**14. 针对乌灵胶囊的集采, 可以简单讲下全国的布局或者策略吗？**

答:您好! 集采中选品种对于开发医院有优势, 乌灵胶囊在集采中选省份将加速医院覆盖数量, 同时通过更换大包装规格来加强患者的足剂量足疗程用药; 此外公司也会在 OTC 零售药店加大开发力度和门店覆盖数量, 积极探索互联网新营销方式等多种举措提升公司的销售。

**15. 请问汪总, 公司在京津冀地区集采中标之前, 乌灵胶囊和百令片在该区域的销售收入占比是多少? 集采中标后, 公司预计京津冀区域销售占比能够有多大比例提升? 谢谢!**

答:您好! 集采中选品种对于开发医院有优势, 在集采中选省份将加速医院覆盖数量, 同时通过更换大包装规格来加强患者的足剂量足疗程用药; 从 2023 年已经执行集采的广东联盟 (广东、海南、河南、山西、宁夏、青海)、北京市等省市的销售增长来看, 明显优于非集采省份。京津冀“3+N”联盟集采中的天津市, 2024 年 3 月 1 日开始执行; 京津冀“3+N”

联盟中的广西、重庆、吉林等省份也已发文将陆续开始执行，公司看好京津冀“3+N”联盟的未来增长趋势。谢谢！

**16. 请问公司计划在今年几月份可以实现百令胶囊正式上市？**

答：您好！百令胶囊目前主要在进行各个省份的挂网工作，在挂网、包装设计等方面工作完成后，公司会快速开发医院，推动销售上量。

**17. 请问公司聚卡波非在 2023 年的销售额大概多少元？**

答：您好！肠易激综合征和便秘是常见的消化系统疾病。随着生活节奏加快、饮食结构改变和社会心理因素的影响，患病率呈上升趋势。我国成人便秘的患病率为 7.0%~20.3%，肠易激综合征的患病率为 6.5%，严重影响患者的工作、学习和生活质量。聚卡波非钙片（容积性泻剂）已被临床指南和专家共识推荐是治疗肠易激综合征和慢性便秘的安全、有效药物。聚卡波非钙片目前还处于医院开发阶段，销售贡献占比还很小。谢谢！

**18. 2024 年一季度公司的中成药配方颗粒营收有多少？谢谢！**

答：2024 年一季度公司的中药配方颗粒营业收入较上年同期同比增长了 322.99%，相关数据已于 4 月 19 日一季度业绩报告中披露。更多经营数据请持续关注公司的信息披露！

**19. 请问冯总，公司 2023 年度的分红比例有所提高，公司后续的基本分红政策是什么样的？谢谢！**

答：您好！中国证监会一直提倡鼓励上市公司高分红回报投资者，公司近几年也都保持了较高的分红率，公司未来在符合利润分配原则、保证公司正常经营和长远发展的前提下，会保持较为稳定的分红策略。谢谢！

**20. 俞总好，首先恭喜公司去年取得了不错的营收和净利润，但我想问问为什么经营活动产生的现金流量净额会同比下**

	<p><b>降 10%? 主要有什么原因?</b></p> <p>答:您好! 2023 年度公司经营活动产生的现金净流入额为 28,846.10 万元, 较上年同期的 31,859.11 万元同比减少了 3,013.01 万元, 同比降低了 9.46%, 主要是本报告期增加了存货方面的资金的支出, 其原因一是随中药配方颗粒备案品种的增加而增加库存, 二是 2023 年度部分中药材价格上涨幅度较高, 公司适时建立了部分预期涨价品种的库存。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 4 月 25 日