

证券代码：300181

证券简称：佐力药业

编号：2025-005

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议、线上会议）
参与单位名称及人员姓名（以上排名不分先后）	2025年3月9日：开源证券；国盛证券；东吴证券；国金证券；海通证券；平安证券；兴业证券；申万宏源；中信证券；长城证券；浙商证券；信达证券；长江证券；光大证券；中信建投；华安证券；中邮证券；汇安基金；正圆私募基金；易米基金；泰旻资管；高恩私募基金；益民基金；Anatole；浪石投资；银河基金；杭贵投资；南土资产；凯米基金；博时基金；宏利基金；盘京投资；东方医药；中国人保；西部利得；建信基金；华创证券；东方基金；国联民生医药；新华基金；上汽颀臻资管；招商证券；嘉实基金；尚诚资管；景顺长城基金；南方基金；中意资产；Pinpoint 保银投资；中国外贸信托；南土资管；AGI；睿澜私募基金；富安达；天风证券；中天汇富基金；华夏基金；浙商证券自营；财富证券；招商基金；富资管；前海进化论资管；爱建证券；优益增投资；信达医药；盛世知己；恒生前海基金；相聚资管；正鑫基金；东北医药；永安国富；东方财富；天猗投资；诺德基金；汇华理财；中信保诚；西藏隆源投资；浦银安盛基金；鲲鹏恒隆；淡水泉；国泰基金；银河证券；Pinpoint；易方达基金；中金资管；渤海汇金资管；东海资管；弘尚资产；国寿安保基金；鹏扬基金；

	<p>宏道投资；中泰证券；海富通基金；天弘基金；太平基金；磐耀资产；平安银行；山西证券；亚太财保；中国人寿；长盛基金；国信证券；景领投资；瑞银集团；度势投资；益和源投资；路博迈基金等。</p> <p>2025年3月10日：建信基金；南方基金；东吴证券；开源证券。</p> <p>2025年3月11日：富国基金，国盛医药。</p> <p>正心谷；永安国富；蓝墨投资；鑫巢资本；苏泊尔集团；和谐汇一；广发资管；探骊基金；中信证券；巨杉资产；国投瑞银；平安证券；南京证券；杭银理财。</p>
时间	<p>2025年3月9日 19:30-20:30</p> <p>2025年3月10日 14:00-15:00； 15:00-15:45</p> <p>2025年3月11日 10:15-10:45； 14:00-15:30</p>
地点	电话会议、线上会议、公司会议室
上市公司接待人员姓名	<p>董事、总经理：汪涛先生</p> <p>董事、常务副总经理：冯国富先生</p> <p>董事会秘书：吴英女士</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董事会秘书吴英女士对公司 2024 年度和 2025 年一季度业绩情况进行简要介绍。</p> <p>二、Q&A 环节</p> <p>问题一：请领导介绍下 2025 年院内外市场的重点营销策略，如何赋能公司长期向好发展？</p> <p>答：院内端方面，公司将通过乌灵胶囊、百令片和百令胶囊等核心产品作为集采品种和国家基药的双重身份优势，加强医院的覆盖和渠道下沉，进一步下沉到市场空间更广阔的地级市、县级市及基层医院和社区卫生服务中心等医疗机构；在推广的理念上，我们会继续深化“心身同治”理念，对已经覆盖的医院进一步做深做透，打造分科室标杆；面对社会老龄化，公司</p>

也在积极关注乌灵胶囊在改善轻度认知功能障碍（MCI）方面的应用和推广，通过各等级医院上下联动的模式，构建脑效能健康管理第三增长曲线，以驱动品牌定位和长期发展。院外端方面，公司将夯实 OTC 端市场的承接工作，加强全国连锁药店的覆盖；提升品牌策划能力和加强“一路向 C”的策略，通过世界睡眠日、阿尔茨海默病月等各种主题推广活动加强患者教育，提升患者对产品的认知度和依从性；深化互联网端营销工作，通过和头部互联网平台的合作，增强患者的可及性；进一步强化销售团队建设，通过提升团队的专业能力和市场拓展能力，赋能院外端销售。

问题二：百令胶囊目前销售开展情况，如何对今年及后续销售规模预期？

答：公司百令胶囊于 2024 年 12 月底启动销售，目前全国中成药集采还未正式执行，但中选结果和价格已公布，本次集采中选是百令胶囊开拓市场的重要契机，百令胶囊作为新产品，公司将紧抓机遇，通过自营和招商双驱动的模式，选择优质代理商快速覆盖市场，同时加强连锁药店、电商等平台的多元化发展，进行全渠道推广，提高市场占有率，提升品牌影响力。此外，近期我们还与百度健康签订战略合作协议，助力百令胶囊在互联网医院端的销售。

问题三：请介绍下公司与百度健康合作的 AI 数字化营销的方案，以及后续线上推广的规划？

答：公司本次与百度健康签订的战略合作协议，旨在通过整合双方优势资源，借助百度健康强大的互联网平台与数字化技术优势，推动百令胶囊在数字化营销、患者教育、线上问诊及处方流转等多领域的创新与发展，为患者提供更便捷、高效的服务体验，助力百令胶囊在更广泛的市场中发挥其独特的临床价

值，提升市场覆盖和患者可及性。后续双方组成的工作小组会进一步探讨如何将百度健康的平台优势和公司销售团队进行整合，结合新的形势做好平台运营规划，优化推广策略，加强医生科普和内容建设，触达更多目标患者，提升患者复购和品牌影响力。

问题四：2024年灵泽片、灵莲花颗粒的增长情况，以及未来推广规划、增长展望。

答：灵泽片从2018年进入国家基药目录后，销售一直保持较好的增长，根据《2024年度业绩快报》，预计2024年灵泽片的销售数量和销售金额较上年同期分别增长23.17%和22.64%。未来公司将充分利用灵泽片基药身份，抢抓高质量医院的开发，联合流量西药快速上量，将其打造成5-10个亿的大品种。灵莲花颗粒为OTC品种，去年7月开始在互联网端销售，主要针对有较强消费能力的更年期女性群体，目前整体销售量较小，但增长趋势较好，截止2024年底，产品曝光量达1.8亿次，潜在患者互动量超过25万。我们希望通过持续增加产品曝光度和知名度，加强患者教育，提升产品销量。

问题五：公司后续与凌意生物如何展开战略合作？

答：公司近期已对凌意生物开展了尽职调查，双方对于合作事宜进行了充分沟通，公司将根据进展情况履行信息披露义务。同时，未来也不排除和凌意生物在神经、精神领域开展更进一步的合作。

问题六：公司后续在2025年、2026年的分红预期如何？

答：公司一直以来都秉承积极回报股东的理念，近几年保持了较高的分红率，2024年公司董事长提议每10股派发现金股利人民币6.00元（含税）的高分红方案。未来在符合利润分配

	<p>原则、保证公司正常经营和长远发展的前提下，将会保持较为稳定的分红策略。</p> <p>问题七：2025 年需要计提的股权激励费用预计有多少？</p> <p>答：2025 年，公司限制性股票激励计划和员工持股计划涉及的股份支付费用预计约 3000 多万元。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 3 月 9 日、2025 年 3 月 10 日、2025 年 3 月 11 日