

证券代码：300181

证券简称：佐力药业

编号：2025-008

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	☐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
参与单位名称及人员姓名	线上参会公司 2024 年年度业绩说明会的全体投资者
时间	2025 年 4 月 30 日 15:00-17:00
地点	东方财富路演平台
上市公司接待人员姓名	董事长：俞有强先生 董事、总经理：汪涛先生 董事、常务副总经理：冯国富先生 独立董事：朱建先生 副总经理兼财务总监：叶利女士 董事会秘书：吴英女士
投资者关系活动主要内容介绍	1. 一季度的应收账款快速增加的原因 答：您好！主要原因：一是随着销售收入增长而增加的应收账款；二是中药配方颗粒、中药饮片以及商业流通业务收入增加相应增加了应收账款；三是部分客户在期间内信用额度与期末授信额度差异所致。谢谢！ 2. 请问百令胶囊已经在哪些省份开始销售 答：百令胶囊目前已经在湖北、江西、北京、上海、山东等省

	份开始销售，此外全国中成药采购联盟的湖北、江西已经发布自 2025 年 4 月 30 日起执行的通知，其他各省份也会在今年内陆续执行。除了医院端，我们在连锁药店、线上平台的销售也已启动。 3. 应收账款增加，现金流负数，2 季度会改善吗 答：您好！一季度公司已在加速存货的周转，存货的资金占用较年初有显著下降。公司将持续加强存货及应收账款的管理，提高资金周转，优化公司经营性现金流。谢谢！ 4. 请问，对完成今年股权激励计划信心有多大？ 答：您好！公司将深耕主营业务，坚持以成药为核心，以中药饮片、中药配方颗粒为两翼的“一体两翼”的战略目标，聚焦营销和研发，全力以赴实现 2025 年度净利润增长率 30% 的股权激励目标。谢谢！ 5. 请对，今年灵泽片和百令胶囊的营收情况做一个展望 答：2024 年度灵泽片销售数量同比增长 23.17%，今年一季度灵泽片的销售数量和销售金额较上年同期分别增长了 22.49% 和 23.39%，作为治疗夜尿频多为主的良性前列腺增生的国家基本药物，公司抢抓高质量医院的开发，联合流量西药快速上量，未来力争将其打造成 5-10 个亿的大品种。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部分省份将于 4 月 30 开始正式执行，本次集采中选是百令胶囊开拓市场的重要契机，百令胶囊作为我国首个获批的同名同方中成药，公司将紧抓机遇，通过自营和招商双驱动的营销模式，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，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和患者教育。 6. 请问，本公司考虑过出售科济生物的股权来增加现金流和增厚业绩吗？ 答：您好！公司目前没有考虑出售科济药业的股权，谢谢！ 7. 请问，未来业绩在增长的情况下，会同步增加分红比例吗？ 答：您好！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。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，将会保持较为稳定的分红策略。谢谢！ 8. 请问，对本公司的市值管理，后期会推出哪些举措？ 答：您好！公司将积极落实“质量回报双提升”行动方案，通过加强规范信息披露、持续做好投资者维护和管理、积极合理回报股东、推进外延并购等措施来加强市值管理，推助公司高质量发展。谢谢！ 9. 百令系列 24年营收下降和毛利率下降的具体原因?25年百令系列的展望？ 答：您好！2024 年百令系列产品因受集采降价因素影响销售收入虽下降了 6.78%，但销售数量有所增长。2025 年一季度百令片的销售数量和销售金额较上年同期分别增长了 15.72%和 11.20%，随着全国第三批中成药集采的执行，将更有利于百令系列产品的市场开拓和覆盖。谢谢！ 10. 你好，请展望一下公司 2025 年经营目标，经营状况 答：2025 年，公司将继续深耕主业，坚持以成药为核心，以中药饮片、中药配方颗粒为两翼的“一体两翼”的战略目标，
--	--

	秉持“聚焦营销、聚焦研发”，紧紧抓住国家“健康中国”战略、中医药创新及国家基本药物政策实施的机遇。做大乌灵系列、百令系列，做强中药饮片和中药配方颗粒，重点培育聚卡波非钙片等新的潜力品种，同时，通过研发创新、外延式并购丰富品种线，以及发展有特色的医药流通业务等，努力向着未来营收百亿的愿景目标迈进。
	11. 佐力药业 2025 第一季度扣非净利润是多少 答：您好！公司 25 年一季度扣非的归母净利润为 18120.43 万元，更多信息可关注公司已披露的一季度全文。谢谢！
	12. 董秘您好！请问公司 2025 年经营目标相对 2024 年增长多少？ 答：您好！公司 2025 年将继续围绕主业，聚焦营销、聚焦研发，积极拓展市场，加大研发投入，提升生产效能，推进数字化转型，加快外延并购，努力实现净利润增长率 30%的股权激励目标。谢谢！
	13. 请问，本公司还有给外部公司提供担保余额吗？如果有是哪些公司？担保余额是多少？ 答：您好！谢谢您的提问，截止到目前，除给子公司青海珠峰外，公司没有给其他外部公司提供过担保。
	14. 我们商品流通板块业务，除了经营本公司产品还经营其它厂家的产品吗？ 答：您好！公司医药流通以本公司的中药饮片业务为主，同时也经营了其他药品厂家的产品。谢谢！
	15. 请问，我在网店购买乌灵胶囊发货地是广州，生产日期为

	2023 年，为什么目前还会有 2023 年的产品，是什么情况导致产品积压。我们厂内库存也同时存在这种情况吗？ 答：乌灵胶囊的品牌知名度高，消费者主动购买的需求量大，所以很多网上药店都会自主采购和上架乌灵胶囊，但是每家网点的销售流量差异性很大，如果在佐力药业旗舰店、平台自营店等主流网店进行购买，因为销量大，所以批号也会更新。 16. 感谢公司开发了乌灵胶囊这么好的药，我服用后睡眠状况和晚上尿频的状况都有了很大改善，如何扩大乌灵胶囊的知名度，使更多的患者受益，也增加药物的销量提升公司的业绩，公司有何举措？ 答：感谢您对乌灵胶囊的疗效认可，截止到目前乌灵胶囊已经进入 80 个临床指南和专家共识，在疗效和安全性方面都得到了医生和患者的广泛认可。在医院端，我们会利用乌灵胶囊是国家医保甲类、国家基本药物、集采中选等多项优势，继续拓展医院覆盖面，尤其是下沉到县级医院、城市社区卫生服务中心、乡镇卫生院；我们会积极推广心身同治的理念，覆盖更多的临床科室应用。在零售药店端，我们进一步加强与连锁药店的深度合作，提升门店的覆盖率，提升患者的用药可及性，同时赋能药店店员的专业化能力提升，更好地关注慢病患者的睡眠、焦虑抑郁状态、记忆功能维护。在互联网端，我们发挥医生资源的优势，做好新媒体矩阵的科普宣传，并持续提升品牌影响力，让更多患者可以自主选购乌灵胶囊。 17. 希望公司少分红或者不分红，那分红的钱进行回购公司股票进行注销，来增加公司的股票含金量 答：您好！感谢您的意见和建议！ 18. 佐力药业去年净利润是多少
--	---

	答：您好！公司 2024 年度归属于上市公司股东的净利润为 50777.19 万元。谢谢！
	19. 汪总好，请问百令胶囊集采对应的采购量分配工作是否已完成，这种采购量是怎么分配的，公司预计能分配到多少？ 答：按照湖北省牵头的《全国中成药采购联盟集中采购文件（ZCYLM-2024-1）》和《全国中成药采购联盟集中采购文件（首批扩围接续）（ZCYLM-2024-2）》规定，佐力药业的百令胶囊已经于 2025 年 4 月 18 日完成了各省份的分量工作，各省份从 4 月 30 日开始陆续执行。
	20. 公司今年是否有信心完成净利润增长 30%以上的经营目标？ 答：对于 2025 年完成净利润增长 30%的目标，我们还是很有信心的，公司将深耕主营业务，坚持以成药为核心，以中药饮片、中药配方颗粒为两翼的“一体两翼”的战略方针。失眠、焦虑抑郁、健忘的人群基数大，乌灵胶囊作为公司的核心产品，近年来的医院覆盖数量和销售规模一直在稳健增长，2024 年乌灵胶囊在集采省份已经展现出以价换量的潜力，在医院端的销售数量显著增长，医疗机构覆盖数量已达到了 15,000 家，通过集采乌灵胶囊有望在院内市场继续放量，同时在院外的零售药店和互联网端的增长也很明显，提升了患者的用药可及性。百令片、百令胶囊在湖北省牵头的全国中成药集采也双双中选，本次集采中选是百令片、百令胶囊开拓市场的重要契机，百令胶囊作为我国首个获批的同名同方中成药，公司将紧抓机遇，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。灵泽片作为治疗夜尿频多为主的良性前列腺增生的国家基本药物，公司抢抓高质量医院的开发，联合流量西药快速上量，

	未来力争将其打造成 5-10 个亿的大品种。中药饮片和中药配方颗粒，公司将持续加强终端开发，深耕浙江省内市场，并逐步拓展省外市场，未来将保持稳健的增长。 21. 贵司和华东的官司进展情况？ 答：您好！感谢您的提问，该案一审经过两次开庭，目前庭审已经结束，尚在等待法院判决。 22. 一季度公司账面现金有 7.4 亿元，证监会一直鼓励上市公司回购股票，公司能否拿出一两亿资金回购股票？ 答：您好！2024 年，公司已实施了股份回购，使用自有资金人民币 2.04 亿元（不含交易费用），以集中竞价交易方式回购公司股份 1489.5 万股，用于股权激励计划和员工持股计划，回购方案已实施完毕。谢谢！ 23. 请问公司有 9000 多万限售股什么时候解禁。 答：您好！公司 2024 年 12 月 31 日有限售条件股份共 98,476,416 股，主要为高管锁定股。谢谢！ 24. 这次广东联盟金莲花胶囊等中成药集中带量采购中，乌灵胶囊已中选联盟地区，包括 16 个省市区。这次中标比上一次集采中标多出多少个地区？，理论上会带来多少增量？ 答：广东联盟金莲花胶囊等中成药集中带量采购，乌灵胶囊续标成功。目前广东省、江西省已经发文，从 2025 年 4 月 30 日开始执行，其他省份的执行时间，需要等待各省医保局的发文通知。 25. 乌灵胶囊在 ad 方面的适应症拓展。是否有新的进展？ 答：您好！公司已完成乌灵胶囊改良型新药 AD 动物药效学研
--	--

	究，目前正在进一步优化研究方案，同步推进多维度证据链的完善。谢谢！ 26. 高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？ 谢谢。 答：您好！公司已于 2025 年 4 月 25 日完成了 2024 年年度报告和 2025 年一季度季报的披露，请关注。谢谢！ 27. 你好，公司未来外延并购方向是什么？ 答：您好！公司未来的并购方向还是围绕主业延伸，实现 1+1>2 的效果，探寻与公司主营业务发展能发挥协同作用的标的，如公司有优势领域的神经科、精神科等市场领域。与公司现有产品及销售等资源能够发挥协同效应的标的，以及本身具有独家性或者稀缺的产品等，赋能公司的发展。 28. 股权激励的条件有哪些？请简洁的条款。 答：您好！请您关注公司于 2024 年 10 月 28 日披露的《2024 年限制性股票激励计划（草案）》“第八章 限制性股票的授予与归属条件”中的内容。谢谢。 29. 北京中成药集采，公司会参加竞选么？ 答：北京中成药集采结果已经于 2022 年 11 月公布，2023 年 1 月开始执行，乌灵胶囊、百令片都是中选产品。 30. 在当前市场环境下，公司设置较高的股权激励目标，是基于哪些具体的战略考量和发展预期呢？能否详细阐述一下，公司有哪些具体的措施和规划，来确保能够达成这些颇具挑战性的目标？ 答：公司的股权激励计划目标的制定是基于公司“一体两翼”
--	---

	战略目标实施情况和未来发展前景，乌灵系列方面，公司未来的销售目标是力争把乌灵胶囊打造成 20 亿规模的大品种，乌灵胶囊在集采中选省份将加速医院覆盖数量，通过更换大包装规格来加强患者的足剂量足疗程用药，同时，目前正在开展乌灵胶囊关于 AD 方向的二次开发，包括关注轻度认知功能障碍(MCI)方面的研究，并把睡眠、情绪和认知功能的维护整合在一起，提出了脑效能健康管理的理念，相信乌灵胶囊未来在 C 端也会有较大的市场前景；灵泽片主要用于治疗良性前列腺增生症患者的夜尿频多，效果较为明显，在患者中有较好的口碑，也打造了一批标杆医院，从 2018 年进入国家医保及国家基药目录以来，销售增长明显，公司有信心将它打造成 10 亿的大品种。百令系列方面，百令片和百令胶囊都在湖北联盟集采这次扩围接续的采购目录中，公司将紧抓此次集采的机会，加大百令系列市场拓展。中药饮片和中药配方颗粒方面，作为公司“一体两翼”战略中重要的组成部分，中药饮片和中药配方颗粒市场空间广阔，公司会努力将这两块业务做成一定规模，助力公司业绩的提升。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 4 月 30 日