

证券代码：002424 证券简称：贵州百灵

贵州百灵企业集团制药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-003

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	王令仪潘泼涛宋世杰许旭文邹戈陆春风蔡文 韩圣洁
时间	2025 年 7 月 4 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：姜伟总经理：牛民 副总经理：陈培财务总监：李红星 证券事务代表：陈智
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司营销改革情况？ 答：公司为优化营销模式，提升销售执行力，2022 年起启动了 9 省区的直营制改革试点，并取得了显著成效，改革地区销售利润实现了稳步增长。目前，公司直营制改革已累计完成 15 个省份，有序推进营销模式改革将为公司未来提升销售效率和盈利能力起到积极作用。 营销模式改革改变了以往单纯考核增长率的方式，引入人均效能、店均效能等考核任务项，合理制定考核指标，充分调动各级销售人员积极性，未来通过适时推进股权激励计划等方式，使广大员工获益与公司发展相契合，使得个人的收入从原本的财产性收入转变为依托于上市公司平台而衍生出的资产性收入。同时坚持以利润为首要导向，优化品种结构和价格体系，推进大品种培育工作，渠道上深耕全国性重点客户 NKA、

区域大型连锁 LKA、诊疗板块等作为业绩增长的引擎，实现销量与利润的双增长。

2、公司销售费用为什么那么多？怎么降低销售费用率？

答：公司对销售费用率的优化是长期持续的工作，主要通过以下几方面：

一是公司将继续深化营销体系改革，逐步增加覆盖范围，逐步从大包模式改为直营模式，目前，公司直营制改革已累计完成 15 个省份，今年公司还会持续推动营销体制改革，其中各区域的销售费用率达标情况将是考核指标之一。

二是公司已成立市场监管部，把各个分公司和办事处的商务活动和财务进行有效的垂直监管，深度参与费用管控、商业谈判等环节。

三是通过对管理模式、销售模式、奖励机制的优化和完善，对公司的销售人员人均指标提出新的考核要求，对直营分公司加强预算制考核，对部分品种采取渠道优化的政策以降低销售费用，充分调动各级销售人员积极性，通过适时推进股权激励计划等方式，使广大员工获益与公司发展相契合。

3、糖宁通络进展情况？

答：糖宁通络 3 期临床研究工作正在按照临床方案正常推进，患者已在陆续入组，公司研发项目取得阶段性进展后，公司将会及时的履行信息披露义务。

4、公司偿付能力是否能够应对资金状况？是否存在短期偿付问题？

答：公司与多家银行保持着长期稳定的合作关系，公司摘帽之后，金融机构对公司的信用评级也将得到上调，结合公司经营情况、资产负债结构、资产运用效率等因素，公司不存在偿付能力不足的问题。公司未来也将持续优化资产负债结构，提高资金利用率，保持长期稳定的发展。

5、公司控股股东质押股份用途是什么？

	答：截至目前，董事长姜伟持有公司 245,346,284 股股份，占公司总股本的 17.55%，其中 100%处于质押状态。姜伟先生现股份质押融资用途为投资运营的非上市公司产业及偿还其股票质押式回购交易负债，不用于满足上市公司生产经营相关需求，其质押的股份不承担业绩补偿义务。目前姜伟先生负债总额已得到大幅度降低，资信状况良好，具备相应的资金偿还能力，由此产生的质押风险在可控范围之内。姜伟先生目前不存在平仓风险或被强制平仓的情形，后续如出现平仓风险，将采取提前购回、补充质押等措施进行应对。 6、公司研发费用资本化比例大的原因？ 答：公司对研发费用的管理是严格按照相关会计准则的要求，根据研发项目进展情况进行账务处理的，年报相关数据都是经过会计师事务所审计的。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 7 月 4 日