

证券代码：300181

证券简称：佐力药业

编号：2025-013

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名（以上排名不分先后）	东吴证券；平安证券；国海证券；申万宏源；中邮证券；光大证券；开源证券；长城证券；浙商证券；中信证券；民生证券；信达证券；华西证券；天风证券；华福证券；东方证券；平安证券；前海瑞园资管；诺昌投资；易正朗投资；天猗投资；精富私募基金；中融汇信投资；贵源投资；国投证券；景领投资；中泰证券；青骊投资；兴业证券；东证资管；国金证券；元亨王道私募；创金合信；益和源投资；招商基金；尚诚资管；华创证券；大家资管；天风国际证券；海富投资；华安证券；湖南长心私募；北京浦来德资管；静瑞私募基金；南华基金；雪石资管；华夏财富；国联民生；明希资管；国寿安保基金；金百镨投资；恒基浦业资管；华能贵诚信托；博普科技；国银资本；永安国富；南土资管；奥博医疗（香港）；弘尚资产；Open Door Investment Management Ltd.；翼虎投资；国泰海通证券；优益增投资；途灵资产；长安基金；磐厚投资；华安证券；建银国际（中国）；弘毅远方基金；金建（深圳）投资；容光私募基金；华安基金等。
时间	2025年8月22日 15:00-16:00
地点	电话会议

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事、总经理：汪涛先生 董事、常务副总经理：冯国富先生 董事会秘书：吴英女士</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司董事会秘书吴英女士对公司 2025 年上半年业绩情况进行简要介绍。</p> <p>二、Q&A 环节</p> <p>问题一：乌灵胶囊今年的推广重点、集采进展以及全年增长展望？</p> <p>答：乌灵胶囊的推广重点在于进一步加强医院覆盖，深耕已覆盖的医院和科室，强化 C 端的健康科普工作。具体举措一是持续深化乌灵胶囊心身同治理念，通过分科室标杆打造及慢病联合用药方案，提升临床价值认可度和渠道影响力，加速下沉渗透县域医共体、城市社区卫生服务中心、乡镇卫生院；二是推进乌灵胶囊 MCI 领域的应用，探索各级医院上下联动模式，并开展下基层进社区公益活动，构建脑效能健康管理新增长点；三是通过世界睡眠日、阿尔茨海默病月等各种主题推广活动加强患者教育，提升患者认知度和依从性。集采方面，乌灵胶囊目前还有上海、浙江、山东、湖北等 6 个省份未进入集采。公司预计乌灵胶囊在广东金莲花联盟集采、京津冀“3+N”联盟中的续约工作将在下半年逐步完成，且在后续集采中，通过集采实现以价换量，进一步扩大市场份额。</p> <p>乌灵胶囊近年来医院覆盖数量和销售规模一直在稳健增长，作为神经系统领域中成药，市场份额持续领先，根据米内网数据统计，2024 年在城市公立医院、县级公立医院、城市社区卫生服务中心（站）的市场份额呈增长趋势，说明产品市场渗透率和竞争力仍在提升，特别是乡镇卫生院的排名从第五名上升为第二名，也证明乌灵胶囊加速渗透县域和基层市场举措有显著成效。同时，乌灵胶囊在学术端目前已经进入 83 个临床指南、</p>

临床路径、专家共识及教材专著的推荐。公司将继续依托乌灵胶囊作为国家基药和集采品种的双重优势，加快医院开发和 C 端的拓展，推动乌灵胶囊的销售增长，力争实现 2025 年净利润增长率 30% 的股权激励目标。

问题二：乌灵大健康食品的进展和规划？聚焦的功效及收入贡献节奏预期？

答：公司早期已开始进行大健康食品的研发工作，今年 7 月与浙江大学共建智赋食药联合研发中心，依托其在计算机科学、生物医药与食品科学等多学科交叉领域的前沿技术，利用 AI 技术研发食药同源垂类大模型与智能体，借助 AI 技术赋能乌灵菌及其发酵液的深度研发，开发创新型大健康产品。公司计划开发的创新型大健康产品针对失眠、焦虑、记忆改善等需求，满足现代消费者健康管理、日常保健等多元化需求。力争今年研发出乌灵菌发酵液相关大健康产品不少于 1 款，明年首款乌灵菌特色产品上线。

问题三：百令系列下半年集采执行节奏及全年增长预期？

答：百令片和百令胶囊均参与了全国中成药采购联盟集采，目前已有 28 个省份发布集采执行通知，随着集采的推进，公司将在更多省份完成挂网和销售工作，预计下半年集采落实执行将进入全面铺开阶段。2025 年上半年，百令系列销售收入较上年同期增长了 38.51%，展望全年，百令系列有望通过以价换量的方式，进一步扩大市场份额。同时，百令胶囊作为新产品，公司选择优质代理商快速覆盖市场，同时积极向县级医院、基层医疗机构下沉，预计全年销售将实现显著增长。

问题四：中药饮片和中药配方颗粒业务目前市场拓展情况？

答：中药配方颗粒目前已经完成 468 个国标和省标的备案，

2025 年上半年销售收入同比增长 56.60%，公司将继续同步推进销售团队建设与服务体系优化，预计全年依然会保持快速的增长。中药饮片今年上半年销售收入同比有所下降，主要因上年二季度中药净制饮片在医院互联网端销售高基数所致，剔除该影响后中药饮片实际保持稳定增长。公司中药饮片作为浙江省头部饮片企业，已建立了中药饮片全流程溯源系统，以杭州、湖州为中心，深耕省内市场，并通过自建或共建中药材基地，形成优势品种，逐步拓展省外市场，业务将稳健发展。

问题五：公司向 C 端市场发力，C 端市场建立消费者心智需要长期品牌建设，公司对于 C 端市场的战略以及具体有哪些措施？

答：乌灵菌天然具备强大的消费属性基础，在改善认知障碍、改善睡眠障碍、调节情绪等方面拥有显著且被广泛验证的临床疗效，为拓展 C 端市场提供了天然基因，结合院内市场基础反哺院外拓展，制定多维度 C 端战略：一是优化组织架构，提升市场与销售的协同效率，增强响应速度与决策精准度；二是强化市场拓展，对部分 OTC 市场进行深度开发探索，比如 108 粒大包装的推广，与头部连锁药店建立战略合作，改变业务模式，从被动承接医院流量转向主动推荐与患者管理，打造慢病管理新模式，提升复购与新患覆盖。三是推动 O2O 线上运营，加强与美团等平台的合作，以适应年轻人网上购药的趋势，同时积极探索布局互联网药品的零售和健康产品业务，专注数字化营销；四是加强消费者教育，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，通过参与“老年认知功能维护及心理健康促进计划”项目，开展下基层进社区公益活动，提升产品品牌知名度。我们相信通过一系列的努力，C 端的销售将有显著的增长，占比逐渐提升。

	<p>问题六：上半年院外增长亮眼，可否介绍下 OTC 事业部的考核及激励机制？</p> <p>答：2025 年上半年 OTC 事业部组织升级后，公司进一步完善了薪资体系与绩效考核制度，实施精进的人才全周期管理，一是增加一线人员配置，增设核心城市驻店销售人员；二是搭建内外部培训体系，以专业提升服务；三是以高标准强化数据驱动，聚焦销售结果量化，强调业绩与业务拓展能力。另外，公司的股权激励计划，已覆盖 OTC 事业部核心营销人员，充分调动销售人员积极性。</p> <p>问题七：公司投资的凌意生物目前临床管线开展情况，公司后续有没有增加持股比例计划？</p> <p>答：凌意生物帕金森症管线 LY-N001 等项目的研发工作均在有序开展，其中 LY-N001 管线已基本完成临床前研究工作；I 型 & III 型戈谢病 LY-M001 管线已完成临床 I 期所有患者入组给药，即将开展临床 II 期试验；肝豆状核变性 LY-M003 管线近期在研究者发起的临床研究中完成全球首例肝豆状核变性青少年患者基因治疗药物给药并已完成 7 例成人患者给药。公司投资凌意生物主要是基于其帕金森症管线与公司业务在神经系统领域的协同作用，通过此次投资，公司将优先取得凌意生物在中国大陆地区的经销权或销售代理权，未来也不排除和凌意生物在神经、精神领域开展更深一步的合作。</p> <p>问题八：公司 BD 展望，潜在的方向及节奏。</p> <p>答：公司主要围绕主营业务和有优势的市场领域，积极拓展外延发展机遇，探寻与公司具有协同作用的标的，积累潜在合作资源，赋能企业发展。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 8 月 22 日