

证券代码：300181

证券简称：佐力药业

编号：2025-014

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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	财通基金：王靖萱；和谐汇一：朱晨；长江证券：张楠；凌云生物：郑超一、邓高明。
时间	2025年9月4日 14:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：汪涛先生 董事会秘书：吴英女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题一：和前两年相比，公司今年在 OTC 端有什么新的举措？取得了怎样的成效？</p> <p>答：以前公司 OTC 端策略主要是做好患者承接工作，加大院外药房的覆盖，提高消费者的购药可及性。今年以来，公司在做好承接的基础上，采取了一系列的措施来推动“一路向 C”战略升级，首先，对 OTC 组织架构进行了调整，将原 OTC 销售部与 OTC 市场部合并，成立 OTC 事业部，由营销总部副总经理直接带队，提升营销团队和市场销售的综合效能；其次，通过 108 粒大包装焕新上市，与头部连锁形成战略合作，也促进了足剂量足疗程用药；最后是推动 O2O 线上运营。通过以上举措，今年上半年公司院外渠道的销售实现明显增长。</p>

问题二：公司未来力争把乌灵胶囊打造成 20 亿规模的大品种，今年强化了 C 端的销售策略后，公司认为将来乌灵胶囊能做到多少规模？

答：根据中国睡眠研究会等单位联合发布的《2025 年中国睡眠健康调查报告》显示，中国 18 岁及以上人群睡眠困扰率高达 48.5%，同时随着我国老龄化趋势加剧，乌灵胶囊有着很大的市场潜力。当前，乌灵胶囊的 OTC 销售收入占比约 10%，未来增长空间广阔，我们希望通过强化 C 端的战术布局，“市场外拓+内强根基”的策略，尽快实现 OTC 端的销售占比超过 20%。与此同时，乌灵胶囊在院内端依然有很大的增长动力，一是乌灵胶囊目前覆盖等级医院约 15000 家，而全国各级医疗机构数量包括基层医院和社区卫生中心超一百万家，作为国家基本药物，乌灵胶囊在各级医疗机构的覆盖仍有很大空间；二是乌灵胶囊心身同治理念的深化，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，可以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，同时，我们不断深耕已覆盖的医院，进行多科室推广；三是公司正在推进乌灵胶囊 MCI 领域的应用，探索各级医院上下联动模式，构建脑效能健康管理第三增长曲线。总之，公司有信心把乌灵胶囊打造成超 20 亿规模的大品种。

问题三：公司投资的凌意生物的定位是怎样的，当初公司投资凌意生物主要是基于哪方面的因素？

答：凌意生物是一家专注于单基因遗传病源头创新药研发企业，定位为开发具有差异化优势的基因治疗药物。公司于 2025 年 4 月向凌意生物增资了 2000 万元。公司投资凌意生物一方面是看好创新药产业的发展，继 2016 年投资科济药业以后进一步扩大布局先进疗法领域；另一方面，凌意生物帕金森管线 LY-N001 有利于双方的协同发展，增强公司在神经系统领域的

	<p>研发能力和营销布局。另外，凌意生物有着优秀的创始团队，具有超 20 年单基因遗传病药物和基因疗法研发经验，有助于在研发上开展深度合作。</p> <p>问题四：公司对凌意生物后续是否还会考虑增资？</p> <p>答：公司将基于凌意生物帕金森管线 LY-N001 的进展和关键性突破情况，考虑进一步或更深层次的合作，具体取决于其临床数据的表现和管线的整体潜力。</p> <p>问题五：凌意生物帕金森管线 LY-N001 最新进展如何？</p> <p>答：凌意生物的帕金森管线 LY-N001 研发工作正在持续推进中，目前已完成主要的临床前研究工作。该管线针对的是与 GBA1 基因突变相关的帕金森亚型患者，未来目标是进行中美 IND 申报并开展临床研究及全球化市场的布局。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 9 月 4 日