

证券代码：300181

证券简称：佐力药业

编号：2025-016

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名（以上排名不分先后）	中信证券；东吴证券；兴业证券；中信建投证券；开源证券；长城证券；平安证券；招商证券；中邮证券；光大证券；华安证券；华西证券；国信证券；北京容光私募；上海磐厚投资；大连通和投资；天弘基金；华夏财富创新；众安在线财保；上海瞰道资管；北京久阳润泉资本；兴业基金；创金合信基金；国联安基金；富安达基金；红土创新基金；大家资管；君和资本；立格资本；中原证券；广东天创私募；汇安基金；前海开源；南方基金；浙商证券；信达证券；申万宏源证券；天风证券；中泰证券；华源证券；长江证券；国泰海通；国海证券；国投证券；静瑞资本；Cederberg；安徽海富投资；荣泽石资产管理；民生证券等。
时间	2025 年 10 月 30 日 10:00-11:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	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
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司董事会秘书吴英女士对公司 2025 年第三季度业绩情况进行简要介绍。

二、Q&A 环节

问题一：乌灵胶囊 Q3 进院情况和集采执标情况？明年乌灵胶囊增速预期？

答：截至三季度末，乌灵胶囊已经覆盖 15000 多家医院。集采执行方面，目前还有浙江、上海等 6 个省份未纳入集采，已中选的主要包括广东联盟、京津冀“3+N”联盟、北京市等省际联盟集采，其中北京市、黑龙江、宁夏、湖南等省份已陆续公布集采接续时间，但是仍有部分省份的集采接续采购执行时间尚未公布，短期内对乌灵胶囊的销售造成一定影响。展望明年，公司对乌灵胶囊的增长依然保持信心，预计延续稳健增长态势。主要驱动因素包括：全国集采持续推进带来的市场准入红利；基药身份助力县级医共体、基层医疗机构下沉；院外市场（包括 OTC 与线上渠道）的深度开发与患者教育加强，特别是 108 粒大规格推广提升患者依从性；公司销售端对于 MCI（轻度认知功能障碍）患者、青少年精神心理等增量市场的挖掘；以及北京等区域市场组织架构优化后效能提升。

问题二：百令片和百令胶囊目前的进院销售情况，以及今年明年的销售预期？

答：百令系列参与的全国中成药联盟集采目前已经有 30 个省份发布集采执行通知，各省份的集采落实执行逐步进入全面铺开阶段。公司通过“强开发、建标杆、树品牌、下基层、全渠道”的策略，以自营和招商相结合的模式，积极向县级医共体、基层医疗机构下沉，进一步扩大终端覆盖。截至目前，百令片覆盖医院约 4000 家；百令胶囊为新进入品种，正在加快开发。展望今年全年和明年，随着集采全面落地与渠道持续下沉，公司预计百令系列有望通过以价换量的方式，继续保持显著增长态势，力争把百令片打造成 10 亿规模的大品种。

问题三：院外渠道开拓情况？

答：在连锁药房方面，乌灵胶囊今年大包装 108 粒焕新上市，与一些省份的头部连锁药店形成战略合作，从被动承接医院流量升级为“主动推荐+患者管理”，打造慢病管理新模式，目前显现了良好的发展态势，明年我们将在全国各省份的头部连锁药店复制新模式；在 O2O 线上渠道方面，数字化营销全面发力，深化与美团、饿了么战略合作，构建“精准搜索+场景引流+智能补贴”的线上增长引擎，抢占年轻用户市场，实现“线上下单、线下送达”，提升复购率与品牌粘性；在电商渠道方面，加强电商平台项目制合作方式，新增场域，完善客服体系，通过小红书、抖音等新渠道的推广，有效提升公司口碑和品牌接受度，并转化为实际的购买需求。同时，相比于传统 OTC 企业，乌灵胶囊具有医院覆盖广、循证医学证据充分的优势，我们正积极推动临床医生开展健康科普与患者教育，这不仅能够提升患者用药信心，也有助于增强我们 OTC 团队的专业推广能力。另外，在与连锁药店洽谈明年合作方案时，我们将把乌灵系列其他产品（灵泽片、灵莲花颗粒）、百令系列等产品纳入整体合作规划，系统推进产品进场与动销。随着团队专业能力的持续提升，我们将逐步拓展所有产品在零售药店的覆盖，进一步丰富院外产品矩阵，实现全渠道协同增长。

问题四：如何看待中药饮片集采带来的影响及应对措施？

答：根据山东省医疗保障局在今年 9 月发出《关于第二批全国中药饮片联盟集中采购企业注册并办理 CA 证书的通知》，全国中药饮片集采 2.0 版本即将启动，相比于 2024 年仅有 45 个品种被纳入首次中药饮片集采，第二批集采品种数量预计扩容至近 100 个。长远来看，全国中药饮片的集采虽然对中药饮片有一定的降价影响，但有利于促进中药饮片行业溯源体系发

	展，推动中药饮片企业集约化、规模化的生产模式。公司全资子公司浙江佐力百草中药饮片作为浙江省头部饮片企业，在全国中药饮片集采的大背景下，不断提升自身竞争力，实现可持续发展：一是与全国众多中药材规范种植基地实行了战略合作，共建规范 GAP 基地，确保道地中药材质量和收购，从源头把控中药材品质，同时，已建立了中药饮片全流程溯源系统，确保产品质量的可追溯性。二是积极与国内知名高校、权威医疗机构、专家学者展开全方位、深层次的科研合作，针对中药饮片经典名方以及在临床应用中的效果评价等关键问题，开展联合研究，不断挖掘中药饮片的潜在价值，提升转化产品的科技含量；三是在新产品迭代上公司正积极布局，对传统中药饮片进行改良升级，开发出更便于服用和储存的新剂型，满足不同消费者的使用习惯，同时参与研发具有新功效的中药饮片产品，为消费者提供更多元化的健康选择。 问题五：大健康赛道产品落地计划和推广情况？ 答：公司高度重视大健康这一新业务板块，目前正处于市场调研与产品研发阶段，公司力争今年底研发出乌灵菌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。在产品推广方面，我们将通过建立 C 端品牌认知，逐步形成产品矩阵，主要覆盖睡眠、认知功能维护等场景，打造“乌灵+”大健康品牌，成为第二增长曲线。 问题六：明年院内外的销售费用如何分配？ 答：过去两年公司乌灵胶囊等产品随着集采的执行，院内销售费用率整体呈下降趋势，但公司百令胶囊、聚卡波非钙片、中药配方颗粒等新产品的终端开发和推广，也需要必要的学术推广和销售费用投入来支持市场拓展。院外端随着乌灵胶囊今年 108 粒大包装的推广，销售模式由承接医院流量升级为主动推
--	--

	荐+患者管理，同时，连锁药店战略合作、患教活动、数字化营销等措施，院外的销售费用投入相应增加，公司也将根据阶段性营销策略，对院外资源进行有效配置。总体而言，公司将科学、动态地管理好院内外的销售费用。 问题七：公司三季度毛利率相对有所下滑的主要原因？ 答：公司本年三季度综合毛利率略有下降主要有两方面原因：一是公司产品结构发生变动，中药配方颗粒业务和商业销售的营收增长较快，在一定程度上影响了公司的整体毛利率水平。另一方面，公司乌灵系列、百令系列产品受集采降价因素的影响，因此在短期内毛利率有所波动。 问题八：公司三季度应收账款增加的主要原因？ 答：一是随着销售收入增长而增加了应收账款，期末的应收账款比期初有所增长；二是公司的应收账款是根据不同客户的采用不同的信用政策来进行管理的，公司中药配方颗粒的部分客户主要是医院，受医保结算因素影响，其账期较长。从应收账款周转天数来看，2025 年前三年度应收账款周转天数与公司授信相符。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 10 月 30 日