

证券代码：300181

证券简称：佐力药业

编号：2024-016

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	<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 checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议）
参与单位名称及人员姓名	2024年9月12日：野村投信：何佳纹；个人投资者：张鸿军。 2024年9月13日：国泰证券：叶豈升；富邦投信：朱家玄； 中央再保险：张永祥；群益投信：王柏强；兆丰投信：林祖延。 博道基金：张重九。
时间	2024年9月12日 10:00-11:00 2024年9月13日 10:30-11:00；13:30-14:30
地点	公司会议室、线上会议
上市公司接待人员姓名	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基本情况进行简要介绍。 二、Q&A 环节 问题一：乌灵胶囊和灵泽片未来两年的价格走势如何？ 答：乌灵胶囊是国家基药品种、国家医保品种、独家品种，在进入集采后，产品价格下降幅度相对友好，目前主要分为集采地区和非集采地区两个价格。在广东联盟等已经执行集采的地区降价幅度是 21%，降价后的价格均为 0.86 元/粒，浙江、上

海、山东、甘肃等 9 个省份乌灵胶囊还没有被纳入集采，未来两年这些地区如果实行集采，价格也会有所下降。灵泽片 2023 年度的销售额突破 2 亿元，今年的增幅也还不错，其体量还没有达到进入集采的标准，因此灵泽片未来两年的价格还是趋于稳定的。

问题二：灵莲花颗粒转为非处方药后的销售情况？

答：灵莲花颗粒目前主要以线上营销为主，公司通过在抖音、小红书等电商平台进行品牌宣传和广告投放等来打造灵莲花颗粒的品牌影响力。根据 8 月份数据统计显示，在各大平台的浏览量和互动量还不错，也有了一定的销量提升，但整体还处于布局阶段。灵莲花颗粒是国医大师的处方，临床治疗效果明显，其已进入《中成药治疗更年期综合征临床应用指南》的强推荐品种，针对的更年期女性群体有较强的消费能力，所以公司对灵莲花颗粒也是寄予厚望，希望通过增加产品曝光度和知名度，让更多的消费者了解这个产品，提升产品销量。

问题三：公司中药饮片毛利率较低的原因？

答：中药饮片整个行业的毛利率相对来说都不高，主要是由于受到中药材价格波动、市场竞争等多种因素的影响。医院在进行招标时，医院会根据中药饮片供应商的质量、价格、品牌等综合因素来考量，其中价格也是较为关键的因素。

问题四：百令片参与了哪些省份的集采？公司百令胶囊相比友商如何在医院端保持竞争优势？

答：百令片目前已经进入了北京市、山东省、广东联盟、上海市、京津冀“3+N”联盟部分省份、浙江省等地区的集采带量采购。从政策方面看，国家近年来不断鼓励中医药传承创新，其中同名同方药也是国家政策扶持的发展方向，可以引入更多

	<p>的企业来保障供应；从产品质量和价格方面看，我们的百令胶囊产品质量是有保证的，指导政策明确要求同名同方药的安全性、有效性和质量可控性方面不低于原已上市中药的制剂，同时我们的定价在医院端有一定优势。百令胶囊整体市场容量广阔，公司在百令胶囊上市后的重点工作是先做好终端覆盖，通过精细化招商模式实现医院终端快速覆盖，推动销售上量。</p> <p>问题五：公司能否控制乌灵系列的核心成本？</p> <p>答：公司乌灵系列的主要原料药乌灵菌粉，其生产技术系国家秘密技术，为公司独家自主生产，通过现代生物发酵技术实现了原料药的规模化生产，质量稳定，成本可控；同时，随着乌灵系列等产品销售额的提升，成本也会随着规模效应有所下降。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年9月12日、2024年9月13日