

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：2021-002

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	国联证券 赵悦伊 杭州象树资产 沈琪 上海混沌投资（集团）有限公司 戴惟 同花顺 张文 先文基金 谷加俊 中铸控股 张莹磊 浦东围协 罗时平 杭州泰圣投资 杜奇 尚尚签 李骁 上海石雀 方超明 信达证券 滕璋 21 世纪经济报道 张赛男 兴业证券 冯丽霞 上海长富投资 叶日福 绍兴睿源投资 王菁 一树资本 李化 蜂投基金 陈正标 上海银行总行营业部 解丛 黄立军

	禹慧（上海）投资 陈光 思颯投资 胡碧莹 福州方略资产 赵求实 众免投资 项潘龙
时间	2021年11月4日15:00—17:00
地点	上海市普陀区同普路臣风大厦
上市公司接待人员姓名	公司董事、董事会秘书、总经理牛民先生，研发总监夏文先生，证券事务代表陈智先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董事、董事会秘书、总经理牛民先生向参会人员介绍公司生产经营、投资项目、建设项目等情况。</p> <p>二、研发总监夏文先生向参会人员介绍公司研发体系、研发项目等情况。</p> <p>三、交流问答环节</p> <p>1、关于公司营销网络建设情况和下一步的工作重点是什么？</p> <p>回复：强大的渠道管理和终端覆盖是公司的核心优势之一，公司已建立一支专业化的营销团队，随着多年的市场打造和沉淀，公司已完成全国32个省、市及自治区营销网络的覆盖，积极推进OTC和处方药的市场推广和学术推广工作。公司通过对市场终端客户需求情况的不同，结合公司产品特点，针对各等级医院、单体药店、连锁药店、诊所和基层医疗机构，通过做好渠道细分规划，积极推进各渠道团队的建设，加大产品的学术推广及培训体系的建设，制订出适合不同市场的销售方式和激励政策，通过深入贯彻一、二级分销制，有效利用商业公司网络等方式，加强自建销售队伍的发展。公司专业化的营销团队对企业文化高度认同，经验丰富，队伍稳定。在我国医疗体制改革的大环境下，优秀的营销团队是公司实现销售不断增长的直接动力。</p> <p>公司已在全国各省、市、地区建立了3,200余家一、二级</p>

商业，同时受两票制的影响，商业合作渠道已下沉到部分县域商业公司。公司与全国 80%以上的终端客户建立了业务关系，全国终端客户已超过 47 万家，同时签约终端 VIP 客户 8.5 万余家，其中开发二级以上医院 4,500 多家，三级医院 1,600 多家；公司与全国百强以及各省十强的连锁药房和县域连锁都建立了不同程度的合作，合作门店数超过 18 万家，特别是强化了跨省连锁的战略合作，大部分跨省连锁已建立合作关系。公司近年顺应国家医改政策，向下延伸至县级医院和基层医疗机构，积极拓展基层医疗市场。公司在基层医疗服务机构的开发上已突破 10 万家。公司自建的营销队伍在渠道上进行了细分、强化管理和培训后，综合能力得到进一步提升，实现了良好快速的发展，促进公司产品更深和更广的覆盖，为公司今后的销售增长奠定了基础。

营销工作的重点一方面是继续深化市场拓展的力度，加快终端的开发工作，持续挖掘现有主导产品潜力，积极培育新的经济增长点，积极从“开源”端促进业绩增长；另一方面是持续加强营销体制改革和创新，以公司内控管理体系和管理制度为基本要求，将控费工作全面推进，从“节流”端提升公司盈利能力。通过各项措施，确保今天营销工作的顺利完成。

2、目前苗药的竞争格局是怎样的？

回复：目前苗药生产企业主要集中在贵州，经过多年的发展，苗药产业已成为民族药中销售规模最大的产业。我公司拥有 17 个独家苗药产品，涵盖的细分市场最广泛，剂型也是最丰富的，在苗药的产业化推进的过程当中，公司也是最早的践行者。公司将继续推进核心竞争力建设工作，实现我们在产能规模、市场拓展、品种整合、科技创新等各方面的优势，来进一步的增强我们苗药龙头的地位。

3、关于原材料价格波动，公司有什么具体措施？

回复：为合理控制成本，公司一方面加强市场价格监控及分析，合理安排库存及采购周期，通过内部资源整合，搭建大宗原材料采购平台实现部分原辅材料及包装材料集中采购，降低采购成本；另一方面，公司积极推行成本管理，加强生产规划，通过提高生产预测准确性，扩大原材料集中采购，使资源优化，以降低生产制造成本。同时公司以“生态苗药”为抓手开展的中药材种植业务，通过合作方式，建立了多个核心药材基地，在贵州多地建立起了吉祥草、虎耳草、山银花、灯盏花、白及、银杏等多种药材种植推广基地 20 余万亩。

4、关于糖宁通络的推广工作，公司有什么计划？

回复：糖宁通络是公司通过合作方式获得的苗药产品，在收购前期进行了大量的调研工作。公司获得该苗药验方后，遂即将其申报为医疗机构制剂进行临床使用和研究开发工作，即公司重点推广项目糖宁通络项目。公司先后通过中国医学科学院药用植物研究所研究、香港大学、中国人民解放军总医院（301 医院）等研究机构对糖宁通络开展研发工作。

目前糖宁通络开发模式分为：自建医院和合作开发。自建模式：公司已在贵州省贵阳市、湖南省长沙市建设了贵州百灵中医糖尿病医院。合作模式：糖宁通络已在贵州省、湖南省、内蒙古自治区和广西壮族自治区获得《医疗机构制剂注册批件》，同时公司已和中国人民解放军总医院、广东省中医院、北京广安门医院、云南省中医医院、山东第一医科大学附属省立医院、福建中医药大学附属第二人民医院、南通大学附属医院等医疗机构达成合作关系。下一步公司将加快合作医院医疗机构制剂的申报工作，以及后续的医保申报、调剂使用等工作，

近进一步扩大糖宁通络的适用范围。

2021年2月，由厦门大学附属第一医院和公司共同承担的“苗药糖宁通络片防治糖尿病及视网膜并发症的多中心临床研究和机制探讨”研究课题，获得国家中医药管理局批复（国中医药科技函〔2021〕18号），正式成为国家级科研课题。此次多中心临床研究将由厦门大学附属第一医院及公司为联合项目承担单位，联合北京、上海、四川、福建等多地医疗机构及权威专家，按照随机、双盲、安慰剂对照、平行、多中心的循证医学方式，开展糖宁通络对糖尿病及视网膜病变的临床疗效及安全性、探索糖宁通络对糖网超早期危险因素的预防机制等三项研究。项目旨在更广更深地推进糖宁通络针对糖尿病及视网膜病变的临床研究应用，以扎实的临床数据为基础，加快填补临床治疗及预防用药空白，为更多糖尿病及糖网患者服务。2020年7月，公司与南通大学附属医院共同参与开展糖宁通络片及乳膏治疗糖尿病足病的临床研究，该研究将为糖宁通络治疗糖尿病足病患者提供有效的临床证据，客观公正地反映糖宁通络临床疗效，让更多糖尿病足病患者通过糖宁通络而获益。

5、关于公司产能扩建的建设情况

回复：公司2020年开始建设的扩能技改项目（前提取三车间及配套工程项目），建成后也将近一步增加公司的前提取产能，补足公司生产环节的瓶颈，确保公司实现高起点、高标准、高效率的提取工艺技术，进一步提高公司核心竞争力，该项目预计将在2021年底释放部分产能，剩余项目预计将在2022年完成建设，项目全部建成后，公司将新增3.5万吨/每年的前处理能力，存量加增量公司的前处理能力将达到6万吨/每年。同时公司也在对生产线持续改进和提升生产效率，对

	标国内先进生产工艺水平，加快引进和换代新一代智能化、自动化生产线系统，以适应和满足公司产品开发和业务创新战略需要。做好产能扩建工作，一方面是保障公司产品的稳定供应，另一方面是为公司做的品种整合，例如北京亚东制药的品种合作，提供更好的生产能力支撑。
附件清单(如有)	无
日期	2021年11月8日