

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（排名不分先后）	华安证券；光大证券；西南证券；东吴证券；国盛证券；国海证券；兴业证券；东方财富证券；申万宏源证券；易米基金；天风资管；上海涌津投资；名禹资产；同犇投资；循远资产；景顺长城基金；浙江国信投资；中航信托；金信基金；兴合基金；东方阿尔法基金；华能贵诚信托；上海禧弘私募基金；禧弘投资；浙商自营；银叶投资；安信基金；兆天投资；东海基金；中邮；中意资产；Value Partner；韶夏资本；信达澳亚；深圳市中兴威投资；中天国富证券；正心谷；国新证券资管；博远基金；睿璞投资；红土创新基金；深圳市明达资管；新华基金；永诚财险；高毅资产；中融汇信期货；混沌天成；招商基金；上海易正朗投资；光大保德信；中加基金；华宝基金；华夏久盈；兴银基金；合众资产；天虫资本管理；趣时资产；盘京投资；进门财经；华西证券；亚太财险；恒越基金；工银安盛；国金证券；华夏基金；宏道投资；长安基金；歌斐资管；深圳市恒健远志投资；龙航资产；

	亚洲红马投资集团；和君资本；五地投资；泊通投资；兴业基金；幻方投研；华润元大基金；嘉实基金；国融；Robeco；东海资管；诺昌投资；长江养老；方正自营；浙江和聚资本；上海从容投资；上海冰河资管；VP Shanghai；中金资管；福建泽源资管；Orbimed Capital；中昂国际；弘尚资产；Sage Partners；诺鼎资产；羚锐投资；西安交辉创业投资；中融基金；和瑜基金；招商信诺资管；华安证券资管总部；景泰利丰；多鑫投资；途灵资产；玖鹏投资；上海国理投资；Valliance 璞林资本；浙江探骊私募；汇添富基金；中信理财；长城证券；理臻投资；东海自营；诚盛投资；国海自营；瀚海资本；相聚资本；深圳市易同投资；大成基金；青骊投资；浙商资管；泰达宏利；东财医药；西部证券；大家资产；国信证券；中信建投基金；人保资产；长城基金；兴证全球等。
时间	2023 年 4 月 27 日 13:30-14:30
地点	电话会议
上市公司接待 人员姓名	董事、常务副总经理兼董事会秘书：冯国富
投资者关系活 动主要内容介 绍	一、公司董事、常务副总经理兼董事会秘书冯国富先生对公司 2022 年年度报告和 2023 年第一季度报告作了简单介绍。 二、Q&A 环节 问题一：公司今年一季度利润端表现亮眼，收入端增速放缓原因是什么？百令片现在整体销售情况如何，集采的影响何

	时能结束？ 答：1、公司 2023 年第一季度的营业收入比上年同期增长 12.81%，实现归属于上市公司股东的净利润 9745.46 万元，比上年同期增长了 41.76%。利润端增速较好的原因一是公司乌灵系列产品继续保持了良好的增长，乌灵胶囊的销售数量和销售金额较上年同期分别增长了 22.54%和 14.47%，灵泽片的销售数量和销售金额较上年同期分别增长了 33.54%和 34.09%，中药饮片收入较上年同期增长了 44.68%；二是公司积极应对集采，通过生产端降成本和销售端降费用，维持整体利润的稳定增长。收入端增速放缓的主要原因：一是集采的影响，一季度百令片的销售数量和销售金额较上年同期分别减少 8.41%和 22.38%，因为同比去年一季度百令片还没有受到湖北联盟集采的影响，同时，乌灵胶囊在集采区域的销售价格也下降了；二是中药配方颗粒一季度整体销售贡献不大，一方面配方颗粒企业标准的存货越来越少，另一方面公司目前还处于国标和省标的备案阶段，销售较上年同期明显减少。2、百令片的销售情况，现在看来也已经慢慢走出低谷，在上年一季度销售量这么好的情况下，今年销售数量只下降了 8.41%，随着今年受湖北联盟地区集采未中标整体影响的减少，公司对百令片未来的发展还是有信心的。 问题二：灵泽片推广情况如何？ 答：灵泽片自 2018 年进入国家基药目录，销售势头较好，2021 年度含税销售突破 1 亿元，去年也保持了 68.42%的增
--	--

	幅，而且今年一季度销售量和销售额也有 33.54%和 34.09%。因为受到经济下行的影响, 去年很多医院的药事管理委员会召开会议少，进医院速度有所放缓。今年开放后，召开药事管理委员会会议的机会将会多起来，会更有利于灵泽片医院端开发及销售上量。同时，灵泽片虽然是国家基本药物品种及国家医保产品，但也属于新产品，学术宣传推广仍需要一个过程，让更多医生及患者认知产品。 问题三：今年公司对乌灵胶囊的销售盒数有何目标？在集采地区和非集采地区的放量节奏有没有差异？ 答：1、从 2019 年开始乌灵胶囊的销售业绩一直在稳健增长，截至到今年一季报的数据，乌灵胶囊销售数量较上年同期增长 22.54%，在外部环境没有大的变化的情况下，未来的增长趋势依旧还在，公司对乌灵胶囊销售盒数的增长还是很有信心的。公司未来会继续提升对医院终端的覆盖，强化招商、OTC 和互联网端的开发，同时对已经覆盖的医院，进行做深做透，覆盖更多的临床科室。2、乌灵胶囊本身就具备一定的市场容量和较好的市场口碑，受众群体也在不断增加，因此乌灵胶囊在集采地区和非集采地区都维持了较好的增长。广东联盟集采地区的各个省份开始执行集采的时间都不一样，广东省是今年 1 月份开始执行，而宁夏还未开始执行；公司乌灵胶囊在集采地区我们更换了大包装规格，且患者日均用药成本明显下降，使得药品可及性更高，有利于患者坚持按疗程用药，从而提高销售量，这个效果需要一个时间来显现，
--	--

	所以集采地区销售放量目前还不明显。 问题四：聚卡波非钙片的销售情况和市场空间如何？ 答：1、聚卡波非钙片是公司正在培育的潜力品种，目前主要在做两块工作，一是利用公司的营销资源优势开发医院，加快聚卡波非钙片的终端覆盖和市场推广；二是增加“肠易激综合征引起的腹泻”适应症，以扩大该药品的临床应用范围和满足患者需求。2、公司的聚卡波非钙片作为国内首个视同通过仿制药一致性评价的药品，是国家药品监督管理局化学药品目录集中唯一的聚卡波非钙片，公司对聚卡波非钙片是作为大品种来打造的，一是公司前期已经收购原料药供应商拓普药业 8%的股份，与其签订了供货协议并锁定了最优供货价格；二是其在原研国家日本销量很好，中国同为东亚人种且作为人口大国，市场空间广阔；三是聚卡波非钙片属于医保品种，终端覆盖和市场推广较为容易。所以公司有信心把聚卡波非钙片作为一个新的潜力品种来打造。 问题五：请展望一下公司对中药饮片和中药配方颗粒的规划？ 答：1、公司中药饮片的发展比较稳健，以大杭州为中心深耕省内市场，每年都有新的覆盖量，销量也是稳步提升。相比于小型的饮片企业存在运营成本较高的问题，我们的子公司佐力百草中药饮片作为浙江省前五大的饮片企业更容易体现规模效应，相对来说更有优势。浙江省大概有几十亿的饮
--	--

	片市场，我们每年都有一定的增幅，处于稳健发展的状态。 2、公司是浙江省中药配方颗粒科研专项试点企业之一，从2017 年就开始生产配方颗粒，起步相对较早，具备一定生产经验优势. 公司正在积极进行中药配方颗粒质量标准的国标和省标的备案工作，现已完成 252 个国标和省标的备案，接下来一方面是持续增加备案的数量，特别对是销售排名靠前品种的完善，另一方面是积极谋划布局配方颗粒在全国的营销工作，公司目前也已经主动到河北、内蒙古、山东等地开展备案。 问题六：乌灵胶囊二次开发的进展情况？基于乌灵系列我们后续还会有哪些新的产品推出？ 答：1、公司正在开展乌灵胶囊治疗老年痴呆方向的二次开发，也关注老年轻度认知功能障碍(MCI)方面的研究，因而对MCI 这一特殊阶段的研究，有助于辨别痴呆的高危人群，为老年期痴呆寻找最佳的干预时间。2、公司在研创新药—LXP，是以乌灵菌粉入药，按现代中医理论指导组方治疗现代疾病的中药制剂，已完成药学、药效研究，现药理毒理学研究正在进行中。围绕以乌灵菌粉为原料进行深入开发及并依据名医处方开发独家乌灵系列产品，丰富品种线，是公司未来的研发的核心。 问题七：公司有哪些 OTC 品种，未来增长预期如何？ 答：公司的 OTC 品种主要是乌灵胶囊和百令片，乌灵胶囊是独家品种，百令片是独家规格。乌灵胶囊在医院端被医生和患者接受的程度较高，已有较高的知名度；在学术端已经进入 54 个临床指南、专家共识及专著；随着公司世界
--	--

	睡眠日等活动广和互联网媒体的推广，乌灵胶囊在 C 端的品牌效应也越来越强，有利于乌灵胶囊院外端的销售；百令片已经有华东医药的百令胶囊等为市场标杆，作为发酵冬虫夏草菌粉制剂，其补益类的概念在消费者群体中有很高的认知度和接受度；百令片在湖北联盟地区原来主要以医院销售为主，自从在湖北联盟地区集采未中标以来，我们更加重视百令片在 OTC 端的营销，目前也慢慢开始有起色。公司未来会积极加强院外营销，加强互联网和 OTC 端的营销，同时强化医院覆盖，达到销售提升。 问题八：公司是如何在销售费用下降的情况下，销量还能保持比较好的增长？展望 2023，销售费用能否维持 Q1 的水平？ 答：1、公司主要通过多项举措来实现降本增效，一是集采地区的销售费用本身会有一定下降；二在生产端通过变更包装规格等方式来进一步降低包装成本；三是持续深化技改，公司的自动化、智能化改造已经取得了阶段性成果，进一步提升了生产经营效率；四是通过公司严格全面的预算管理和核算系统来提前布局各块成本，如：在原材料采购方面，通过适当支付预付款等方式提前锁定最优供货价格应对原辅料的涨价。2、整体的销售费用特别是集采地区肯定会有所下降，从企业的角度来说，产品销售数量（盒数）和利润的稳定增长是我们关注的重点。此外，公司也会通过一系列措施来加强销售费用的控制，逐步降低销售费用率，增加公司效益。
--	--

	问题九：公司年报中货币资金大幅增长的原因是什么？ 答：主要是公司在 2022 年完成了向特定对象发行股票募集资金总额共计 9.1 亿元。 问题十：2018 年进入基药目录的药物很多，乌灵胶囊的销售增长非常亮眼，请冯总分析一下背后的原因？ 答：2018 年，公司三个核心产品乌灵胶囊、百令片、灵泽片进入国家基本药物目录。乌灵胶囊主要有以下优势：一是乌灵胶囊是国家一类新药，属于公司独家品种；二是乌灵胶囊当时已进入多个专家指南共识专著，在学术端已经有一定地位，推广相对容易；三是是公司在营销端做了一些突破，通过“稳自营、强招商”等营销策略的实施，在拥有良好的自营队伍的基础上，我们也开始重视乌灵胶囊招商团队的建设，通过“986”等政策红利期，快速实现了市场覆盖，乌灵胶囊在销医院数量从 2018 年的 3000 多家发展到现在的 1 万余家。总体来说，有医院端的覆盖数量和学术端的支撑为基础，加上公司整个销售团队的努力及各项中医药政策的利好，实现了乌灵胶囊销售良好的增长态势。
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 4 月 27 日