

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：2023-006

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国元证券：马云涛、叶芃丽 上海益和源资产管理有限公司：张锴
时间	2023年5月19日14:00-15:10
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	总经理、董事会秘书：牛民 证券事务代表：陈智
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、对于新版基药目录的预期？</p> <p>答：从政策层面来看，入选基药目录是自上而下的遴选。公司也希望民族药的帮扶政策能给予我们更大的帮助。同时，公司要做好的是产品推广的各项工作，我们的产品也在不断研发、迭代，未来公司对于新版基药目录充满期待，包括咳速停等品种在内都会积极争取进入基药目录。</p> <p>2、2022年度公司业绩增长主要是依靠什么？</p> <p>答：一是产品稳步增长，去年市场需求增加，包括咳速停糖浆、双羊喉痹通颗粒、小儿柴桂退热颗粒、消咳颗粒等产品都实现了较快增长。二是公司通过对整个销售队伍的持续投入以及对销售模式的不断改革和完善，通过对大品种的打造计划，价格体系进一步理顺，商务合作流程的不断规范，都取得了良好的效果。2022年度公司通过打造规模化制造平台、全渠</p>

道营销平台、大品种创新平台、产业链整合平台四个平台的建设工作，紧抓覆盖、上量两个关键指标，从存量、增量两个方向加强销售市场拓展工作，深挖市场增长潜力，锁定销售发展目标，聚焦规模核心市场、打造优势重点品种、扎实销售管控行为，同心协力以市场为导向，全力实现了销售的稳步发展。

### 3、公司在销售能力建设方面具体有些什么措施？

答：一是公司通过打造全渠道营销平台，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。公司通过分析终端客户需求情况的不同，结合公司产品特点，针对商业批发企业、各等级医院、连锁药店、单体药店、诊所和基层医疗机构、电商平台的特点，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，加强自建销售队伍的发展。

同时公司近几年积极拓展贴牌产品业务发展，目前已开发品种 62 个，通过不断优化产品结构，贴牌产品已初步形成与公司品种互补格局，通过近几年的精耕细作，目前公司已与 28 家企业建立良好的合作关系，其中包含央企、国企、民企，通过资源的互补可持续推动贴牌板块的高速增长。后续公司将进一步推动贴牌独家品种和黄金单品培育，大普药品种保质保量，优化产品结构，并协助贴牌产品在连锁、诊所、商业渠道销售，升级供应企业合作模式等为贴牌产品成为公司的新生力量、新增长点打下坚实基础。截至报告期，公司已在全国各省、市、地区建立了 3,200 余家一、二级商业，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 60 万家，同时签约终端 VIP 客户 10 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 95% 以上的连锁药房都建立了不同程度的合作，合作门店数超过 26 万家，

特别是强化了全国性重点客户（NKA）连锁的战略合作，部分 NKA 连锁已建立战略合作关系。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。同时公司积极拓展线上销售渠道，报告期公司线上销售额已达到 2,200 余万元。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。

二是积极推进销售模式改革工作。公司已从 2021 年开始公司进一步深化营销体制改革，逐步从大包模式改为自营模式，已完成了云贵川及河南四个区域的改革工作，今年公司还会持续推动各区域市场的营销体制改革。通过对管理模式、销售模式、奖励机制的优化和完善，合理制定考核指标，充分调动各级销售人员积极性，通过适时推进股权激励计划等方式，使广大员工获益与公司发展相契合，使得个人的收入从原本的财产性收入转变为依托于上市公司平台而衍生出的资产性收入。公司同时成立了市场监管部，深度参与费用管控、商业谈判等环节。

4、公司经营业绩情况持续能力怎么样？

答：从政策层面来看，医保目录调整、带量采购等大的改革措施已经进入常态化执行阶段。“十四五”期间，医药行业发展的内外部环境面临着复杂而深刻的变化，“健康中国”建设、制造强国建设以及国家支持生物医药尤其是中医药的发展，将有助于医药工业发展获得更多的政策资源支持。因此，医药工业仍然存在较大的发展空间。从公司基本面来看，公司现已是贵州省新医药产业骨干企业和全国最大的苗药研制生产企业。中国非处方药物协会公布“2022 年度中国非处方药企业及产品综合统计排名”，凭借着强劲的综合实力及出色的

产品市场表现，贵州百灵入选“2022 年度中国非处方药生产企业榜”，位于综合统计排名第 13 位，同时，公司产品风寒感冒颗粒、咳速停糖浆/胶囊、黄连上清片、复方氨酚烷胺胶囊、维 C 银翘片、双羊喉痹通颗粒及小儿柴桂退热颗粒等多款产品稳居各类别产品榜前列，排名持续上升。后续随着公司一系列重点工作的推进和落地，产能瓶颈问题得到解决，销售模式、产品结构持续优化和调整，药品上市持有人许可委托业务在不断发展，公司与北京亚东、云植药业等企业将持续开展深度合作。后续公司将通过打造规模化制造平台、全渠道营销平台、大品种创新平台、产业链整合平台四个平台，集中优势打造明星产品，扩大市场规模提高营收利润，聚焦企业核心竞争力提高资本运作收益，实现有效并购促进企业的全面发展，使公司成为产品优势明显、核心竞争力突出、品牌影响广泛、社会美誉度高的全国医药健康行业知名企业。

#### 5、糖宁通络项目进展情况如何？

答：目前公司糖宁通络已在贵州省、湖南省、云南省、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》，其中云南省为 2022 年度新增。目前公司正在积极推进 301 总医院、广东省中医院、中国中医科学院广安门医院、河北省中医药、福建中医药大学附属第二医院、武汉市中医院、山东省省立医院、宁夏自治区中医院、南通大学附属医院等国内知名医院的制剂申报工作，布局现已覆盖全国 18 个省区市。糖宁通络项目通过近 8 年来的临床使用以及国家中医药管理局国家级科研课题的实施，取得了大量的临床数据积累，进一步明确了适应症范围，特别是对糖尿病新发患者和糖尿病视网膜病变患者有积极的疗效，公司后续将积极推动各家合作医院项目的落地以及国家级科研课题的研究进展。

#### 6、公司的新药研发项目有哪些？

答：公司的新药研发项目包括黄连解毒丸项目、益肾化浊

	<p>颗粒项目、芍苓片项目、1.1 类化药替芬泰项目、糖宁通络项目、治疗呼吸道病毒感染中药 1 类新药等项目，公司在研项目覆盖众多治疗领域，项目如获得批准上市后，将丰富公司的产品结构，有利于提高公司的竞争力和持续盈利能力，对公司的战略布局起到积极作用。后续公司将会加快研发项目产业化的进度，增强公司在医药行业的核心竞争力，为实现公司发展战略和可持续发展奠定基础。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 5 月 22 日