

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：2023-008

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	华西证券 崔文亮、曹艳凯、程仲瑶
时间	2023年5月25日 10:00-11:30
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、公司后续对销售费用率的降低将采取一些什么控制和优化措施？</p> <p>答：公司对销售费用率的优化是长期持续的工作，主要通过以下几方面：</p> <p>一是公司将进一步深化营销体制改革，逐步从大包模式改为自营模式，现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包括湖南、湖北、安徽等大市场的营销体制改革，其中各区域的销售费用率达标情况将是考核指标之一。</p> <p>二是公司已成立市场监管部，把各个分公司和办事处的商务活动和财务进行有效的垂直监管，深度参与费用管控、商业谈判等环节。</p> <p>三是通过对管理模式、销售模式、奖励机制的优化和完善，</p>

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。

从云贵川三个区域去年的营业情况来看，改为直营模式后，整体收效良好。从发展的趋势上来讲，通过直营模式对销售费用和商务活动的有效监管，以及对财务核算的有效监管，公司有足够的信心不断对销售费用的合理化进行持续的优化。

2、对于新版基药目录的预期？

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。

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、糖宁通络项目进展情况如何？

	<p>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。</p> <p>5、介绍一下公司几个大单品的增长的情况？</p> <p>答：银丹心脑血管软胶囊是基药又是医保品种，2020 年销售收入已突破 10 亿。随着公司扩能技改项目的投产，公司生产环节的瓶颈将得到有效改善，公司产品包括银丹心脑血管软胶囊、咳速停糖浆及胶囊、一枝黄花喷雾剂，双羊喉痹通颗粒、风寒/风热感冒颗粒、消咳颗粒等产品也将保持快速增长。</p> <p>6、公司是哪个环节产能有瓶颈？</p> <p>答：公司生产端主要的瓶颈就是中药材的前处理能力及提取能力不足，公司为进一步满足产能提升的需要，近年来实施了一系列的技改和扩建项目，通过这些项目的实施，将有利于扩大公司中成药品种的生产规模。2021 年底公司前处理车间已经完成建设，目前扩能技改项目中药材醇提生产线已完成建设，后续项目整体完成建设后，公司前提取产能将由现阶段的 2.5 万吨/年提升至 6 万吨/年。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 5 月 26