

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：2023-009

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	天风证券：杨松、李臻、张中华；鼎锋资产 刘硕；民生证券 宋丽莹；第一北京 吴亦晴；南土资产 孙洁玲；德睿基金 黎则成；东吴资管 陆一韬
时间	2023年5月26日 11:15-12:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：姜伟 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	1、公司扩能技改项目进展如何？ 答：公司扩能技改项目主要是提升中药材的提取能力和前处理能力，2021年11月前处理车间就已经完成建设，近期中药材醇提生产线也已完成建设，水提生产线预计下半年完成建设，整体项目已进入收尾建设阶段。对公司来说，生产瓶颈环节在中药材醇提方面，因为生产车间建设等级高、消防标准严，目前解决了其中的瓶颈问题，正在尽快实现规模化产能。2022年公司中药材处理能力是2.5万吨，未来我们会实现6万吨/年的处理能力。 2、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。

3、由于受政策影响，你们公司产品有什么调整吗？

答：近三年以来，公司产品得到了市场和消费者的认可，部分产品实现了较快增长，比如咳速停糖浆、双羊喉痹通颗粒、一枝黄花喷雾剂、小儿柴桂退热颗粒、维 C 银翘片等产品。同时清热解毒类产品实际需求量也很大，前期主要是产能没有完全释放，所以我们会尽力加快扩能技改的建设。

4、目前公司的重点工作是哪些？

答：一是解决产能瓶颈问题，打造规模化的制造平台。目前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，截至 2023 年 4 月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。公司同时也在积极完成相关配套工程的建设工作，包括天然气直供、分布式能源站、二期污水处理等项目。后续公司将持续推进优化公司产品

结构，提高公司核心竞争力，实现产品质量、主营业务收入与利润水平的提高。通过扩大规模，提高装备水平，积极参与市场竞争，生产出符合标准的高产、优质药品，对公司今后的发展和参与激烈的市场竞争具有十分重大的战略意义。

二是持续推进销售模式改革，打通全渠道的销售平台，集中优势打造大品种，扩大市场规模提高营收利润。公司将以战略规划为指引，聚焦主业，深化产业战略布局，拓展实现更高层次更高质量的发展，在稳步发展现有业务的同时积极寻求新的经济增长点。同时进一步深化营销体制的改革，逐步从大包模式改为自营模式，今年公司还会持续推动各地市场的营销体制改革，充分调动基层销售人员积极性。持续挖掘现有主导产品潜力，积极培育新的经济增长点，全方位加强公司核心能力建设，创新赋能，提高供给优质产品的能力，提高对需求变化和市场变化的适应性、灵活性，在产品的研发、生产、推广等各个环节探索利用智能化、自动化、互联网、大数据等工具，实现产业和服务的升级换代，着力于提高经营质量，关注盈利能力，关注资产回报率，通过对管理模式、销售模式、奖励机制的优化和完善，完成既定的全年经营目标，力争再创经营业绩新高。

随着药品上市持有人许可委托业务的不断发展，未来公司将与北京亚东、云植药业等企业持续开展深度合作，进一步筛选市场前景较好品种，对公司产品线进行扩容，实现共同发展。

三是稳步推进研发技术平台打造，加快重点研发项目进展。公司将进一步加强研发创新体系的建设与研发投入，提升技术创新水平。一方面公司将通过现有的研究开发平台，继续加强与高等院校、科研院所在“产、学、研、用”方面的合作交流，围绕新产品、新标准、新工艺的研发战略规划，加大研发投入力度，培养更多的自主研发人才。另一方面，加快做好现有研发项目的研究工作以及现有产品的二次开发工作，包括黄

连解毒丸项目、益肾化浊颗粒项目、芍苓片项目、1.1 类化药替芬泰项目、糖宁通络项目、双羊喉痹通颗粒新增适应症等项目，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。

在国家大力推进中医药现代化、国际化，加之人口老龄化日益加速，居民收入不断提及更加注重养生保健等多重因素推动下，中药行业具备巨大的发展潜力。公司在心脑血管、糖尿病、感冒、退热、止咳化痰、呼吸道等市场领域产品具有专属性，核心产品有较强的竞争力和广阔的市场前景。中药除了开发生产药品外，还可以在药食同源的基础开发保健品等大健康类产品，具有很大市场潜力和开发空间。

5、董事长的质押比例比较高，后续将怎么处理？

答：截至目前，董事长姜伟持有公司 245,346,284 股股份，占公司总股本的 17.39%，其中 83.49%处于质押状态。姜伟先生现股份质押融资用途为投资运营的非上市公司产业及偿还其股票质押式回购交易负债，不用于满足上市公司生产经营相关需求，其质押的股份不承担业绩补偿义务。目前姜伟先生负债总额已得到大幅度降低，资信状况良好，具备相应的资金偿还能力，由此产生的质押风险在可控范围之内。姜伟先生目前不存在平仓风险或被强制平仓的情形，后续如出现平仓风险，将采取提前购回、补充质押等措施进行应对。

6、今年市场有没有出现比较明显的竞争加剧的情况？

答：市场的竞争任何时候都有，首先是公司需要有一个明确的定位，我们新阶段的定位总结为 4 个平台的建设，第一个是规模化的制造平台，第二个是全渠道的销售平台，第三个是大品种的研发平台，第四个是产业链的整合平台。通过公司产能的优势，销售的优势，以及我们研发后期品种的优势和已经形成的整合能力的优势去充分参与市场竞争。公司明确的定位是要做苗药行业的领导者，然后发挥我们 4 个平台的能力，使

	综合优势进一步提升，这是公司应对竞争的一个有力手段。
附件清单(如有)	无
日期	2023年5月29日