

证券代码：300181

证券简称：佐力药业

编号：2024-004

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）	2024年3月13日：海通研究所；正心谷；永赢基金；兴业基金；南方基金；国联安基金；博道基金；信达澳亚基金；宏利基金；财通资管；海通医药；润晖投资；长信基金；富安达基金；弘毅远方基金；海富通基金；泰康资产；招商基金；长盛基金；锐智资本；中意资产；建信基金；光大保德信基金；东吴基金；大朴资产；天治基金；华商基金；信诚基金；长江养老；太平基金；同泰基金；大成基金；嘉实基金；华能信托；易方达基金；诺安基金；华富基金；中邮保险；仁桥资管；中欧基金；富国基金；国联基金；中信证券；东方基金；金元顺安基金；中信建投基金；中金基金；汇丰晋信；国泰基金；东方红；海通证券；景顺长城基金；安信基金；工银安盛；诺德基金；中邮创业基金；交银施罗德基金；石锋资产；鹏华基金；百年保险资管；长城基金；华夏基金；圆信永丰；英大基金；宝盈基金；睿远基金；清池资本；浦银安盛；中银基金；中加基金；高毅资产；惠理投资；平安养老；中海基金；华安基金；

	华宝基金；新华基金；鹏扬基金；上银基金等。 2024 年 3 月 14 日：申万宏源；长信基金；光大证券；汇添富基金；中意资产；正心谷；宁银理财；淳厚基金；华泰证券；中信建投；国金证券；兴业证券；浪石投资；华能贵诚信托；西南证券；华西证券；物产中大；东方证券；涌津投资；牧毅资产；臻弘基金。
时间	2024 年 3 月 13 日 15:30-16:30 2024 年 3 月 14 日 13:00-14:00
地点	电话会议、公司会议室
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 2023 年度和 2024 年第一季度业绩情况进行简要介绍。 二、Q&A 环节 问题一：乌灵胶囊在临床及学术端主要受到中医还是西医的认可？ 答：乌灵胶囊在市场上已经是一个成熟的品种，在中医和西医中的认可度都较高，在学术端目前已经进入 64 个临床路径、临床指南、专家共识及教材专著，特别是中华医学会心身医学分会专门为乌灵胶囊单独发布《乌灵胶囊在心身相关障碍中的临床应用专家共识》，这在中成药中非常少见。乌灵胶囊以其明确的作用机理在西医中的认可度较高，最早在神经内科、精神科销售为主，慢慢覆盖到多科室销售；同时，乌灵胶囊本身是以中医理论为基础的中成药，具有补肾健脑，养心安神的功效，用于心肾不交所致的失眠、健忘、神疲乏力等。因此，在西医、中医的学术端认可度都比较高。在临床端，乌灵胶囊用

	于改善睡眠质量、治疗焦虑抑郁状态等心身疾病，现在我们也关注改善轻度认知功能障碍（MCI）方面的应用。 问题二：乌灵胶囊今年一季度恢复增长的主要原因？ 答：乌灵胶囊在去年第三季度和第四季度初受到行业的影响，销售增长有所放缓，但是全年销售数量的增长也有 17.51%，今年一季度销售数量增长不错，延续了良好的增长趋势。今年一季度恢复增长的主要原因一是乌灵胶囊本身作为国家基本药物、国家医保甲类产品，安全性高且疗效明确，在临床端和学术端认可度非常高，所以相对来说受到行业环境变动的影响较小，在整个医药环境慢慢变好的情况下，乌灵胶囊的销售量按照原先的成长逻辑逐渐恢复；二是乌灵胶囊本身覆盖的存量医院数量有一万多家，公司通过对已经覆盖的医院和科室持续深耕带动销量增长；三是公司一直在加强新医院开发，去年新开发的医院从今年一季度带来的新增销量也开始慢慢体现出来。 问题三：乌灵胶囊集采落地区域销售占比情况？请问集采对公司 2024 年度业绩有何影响？ 答：1、乌灵胶囊目前已经进入广东联盟、北京市、江苏省、福建省、天津市等地区的集中带量采购，根据公司发布乌灵胶囊进入上述集采地区公告时的数据统计，乌灵胶囊在已进入集采地区的销售占比大概为 40%多，但是因为各个省份数据统计时的年份不同，会和当前实际销售占比情况有所差异。2、公司产品进入集采对于公司利润端的影响相对来说是比较小的，集采从某种程度上来说是真正能够达到多方共赢的。集采降价响应了国家降低医保支出的政策，降低患者日均用药成本，提高患者用药的可及性，更有利于病人坚持服用，也有利于患者按疗程服用后出现良好的临床效果以及企业可以借助集采开发医院及上量。首先，公司核心产品乌灵胶囊在广东联盟降价
--	---

	幅度是 21%，集采降价后的价格为 0.86 元/粒，后续北京市、江苏省、天津市等地区乌灵胶囊集采通过谈判等维持了和广东联盟一样的价格。公司产品进入集采后，在集采地区会减少一部分学术推广和宣传费用，我们也通过更换产品规格等各种措施来降低成本，因此，乌灵胶囊每单盒的利润基本不受影响；乌灵胶囊从进入广东联盟到之后陆续参与其他地区集采已经有一年多的时间，其数量端一直保持较为稳健的增长，今后其他地区集采的推进也不会改变数量端的增长逻辑，我们的利润也能有所保障。广东省药品交易中心最新发布的 “2023 最具影响力中成药产品十强榜” 中，乌灵胶囊荣登榜单。2024 年公司会利用集采中标的身份，覆盖更多的医院，通过集采实现以价换量，实现产品销售数量的稳步增长。 问题四：公司如何应对三甲医院限方对乌灵胶囊收入的影响？ 答：首先，乌灵胶囊目前覆盖的一万多家医院，其中 50%以上是一级医院和社区卫生中心。其次，部分地区三甲医院确实会有限方政策，但是乌灵胶囊从 2018 年进入国家基药目录后至今，增长态势良好，增长逻辑也没有改变，主要是因为乌灵胶囊在学术端和临床端都有很高的认可度，医生在开具药品时，国家基药是被优先考虑的品种，医院端对于我们这种产品相对还是比较友好的。此外，公司未来会通过不同渠道增加乌灵胶囊收入，一是会加强各级医疗机构的开发覆盖，只要覆盖新的医院就有增量市场；二是会继续深耕已经覆盖的医院和科室，提升产品销量；三是公司会进一步强化 OTC 端和互联网端的营销，积极拓展院外端市场。 问题五：乌灵胶囊今后的单盒利润还能继续维持吗？ 答：乌灵胶囊进入集采后，产品价格下降，单盒利润基本不受影响主要源于公司在生产端和销售端协同降低相关合理费用。
--	--

	同时，乌灵胶囊已经是一个非常成熟的产品，销售费用会因规模效应费率往下走，但是不会无限制往下，必要的市场开发和学术推广费用公司也会持续投入，以此提升产品的品牌知名度，促进营业收入的持续增长。 问题六：公司过去 2 年每个季度的业绩都较为平均，今年这个情况会改变吗？ 答：一般来说，睡眠障碍和抑郁焦虑情绪问题和季节是没有明确相关性的，按往年的数据来看，乌灵胶囊的销售也没有很明显的淡旺季之分。因此，今年在整体环境没有大变化的情况下，按经验估计，应该与往年情况相差不大。 问题七：乌灵胶囊适应症拓展进展如何？ 答：乌灵胶囊二次开发用于治疗 AD 的适应症目前处于药效学研究阶段，乌灵胶囊也已进入两个针对 AD 的专家指南共识推荐；公司也在关注 MCI 方面的研究，中国的 AD 患者不超过 1000 万，但是中国 MCI 患者有 3877 万人口，MCI 患者是痴呆的高危人群，数量更庞大，从逻辑上来说，MCI 患者是更有意愿坚持按疗程长期服用的，依从性会更好，这一块增量市场公司也希望通过销售端来进行挖掘研究。 问题八：百令胶囊今年有销售规划吗？公司是由一个销售团队来负责百令系列的销售吗？ 答：1、百令胶囊属于市场上成熟的中药大品种，公司获得药品注册证书后，一直在对其进行产品定价、包装设计、营销策划等全方位的前期准备工作，希望能够将百令胶囊的方案做的
--	---

	尽量完善，清晰可行后再进行上市销售，公司今后也会努力做好百令胶囊的上市销售工作。2、百令片主要是以招商为主，公司对于百令胶囊的销售模式也在探讨中，但是肯定会有招商，因为招商模式更容易实现市场的快速覆盖，后续也将根据百令胶囊适合的销售模式进行调整和优化。
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 3 月 13 日、2024 年 3 月 14 日