

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	<div><div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/>路演活动</div><div><input checked="" type="checkbox"/>现场参观</div><div><input type="checkbox"/>其他</div></div>
参与单位名称及人员姓名	招商证券：欧阳京；南方基金：冯啸。
时间	2026 年 1 月 15 日 10:00-11:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、常务副总经理：冯国富先生 董事会秘书：吴英女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题一：2025 年公司在 OTC 端的发展情况如何？2026 年公司对 OTC 端有何展望？</p> <p>答：2025 年公司 OTC 端整体呈现了较好的发展态势，一方面得益于公司对 OTC 销售组织架构进行了优化，另一方面通过大包装 108 粒焕新、加强与连锁药店战略合作、推进动销打造慢病管理新模式以及拓展 O2O 线上渠道等措施实现了快速增长。2026 年公司将进一步加强“院内+院外”双轮驱动，在 C 端市场，在做好院外承接工作、加大全国连锁药店覆盖的基础上，通过加强店员和消费者教育等方式，促进终端动销，强化 O2O 渠道建设，实现线下引流与线上购买的协同。与此同时，公司已在进行系统化的 C 端品牌营销策划，提升品牌影响力，未来</p>

	<p>将 C 端销售占比提升至 20%-30%。</p> <p>问题二：公司产品百令系列目前销售情况如何？</p> <p>答：2025 年前三季度，公司百令系列同比增长约 30%，2026 年随着全国集采的全面落地与渠道持续下沉，公司预计百令系列有望通过以价换量的方式，保持稳健增长态势，进一步扩大市场份额。</p> <p>问题三：收购未来医药资产组的付款节奏是怎样的？</p> <p>答：根据《收购协议书》中的约定，公司收购多微资产组费用的支付将根据技术资料、商业公司及代理商交接进程，委托生产药品上市许可证（B 证）办理、药品上市许可持有人变更、集采中选省份变更等事项的完成情况分阶段进行。</p> <p>问题四：2026 年公司销售费用是否会增加？</p> <p>答：公司 2026 年销售费用会根据营销策略、产品结构变化、营销团队建设等呈一定动态变化趋势。公司会通过内部精益管理、降本增效、全面预算管理制度等一系列措施，不断加强费用管控，提升公司效益。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 1 月 15 日