

证券代码：300181

证券简称：佐力药业

编号：2026-007

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	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议）
参与单位名称及人员姓名	国海证券、国盛证券、人保养老。
时间	2026年6月12日 10:00-11:00；13:30-14:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	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：乌灵胶囊近两年单日服用价格有无变化？大包装规格对患者用药带来哪些正向作用？</p> <p>答：公司乌灵胶囊在集采地区的价格为0.86元/粒，日均服用费用不到8元，自2022年在广东联盟执行集采以来，乌灵胶囊价格未再下降。公司在集采地区更换了54粒等大规格包装，2025年在院外C端推出108粒大包装，有利于患者足疗程用药，按疗程服用后出现良好的治疗效果，又进一步推动了复购。同时，通过集采以价换量，创造了多方共赢。</p> <p>问题二：乌灵胶囊作为OTC药品，为什么过去多年仍以院内销售为主？向院外转型的过程中，面临的挑战是什么？</p> <p>答：长期以来我国三大终端市场药品销售份额公立医院占比最</p>

大，乌灵胶囊以院内销售为主的主要原因：一是乌灵胶囊的原料乌灵菌粉治疗睡眠和抑郁焦虑，有明确的 GABA 作用机理、基因芯片研究和 Meta 分析结果支持，疗效与临床常用西药黛力新相当，受到医生的广泛认可；二是公司从 2014 年就开始布局乌灵胶囊在学术方面的相关工作，目前已经进入 91 个临床指南、临床路径、专家共识及教材专著的推荐，在开发新的医院时，药品进入的临床指南和专家共识数量是进院的重要衡量指标之一；三是心身同治的理念在临床治疗过程中关注度逐年提升，乌灵胶囊作为安全性高且疗效明确的中成药，在多个科室得到临床有效应用；四是乌灵胶囊纳入基药目录后享受“986”等政策红利，院内渠道持续夯实，目前等级医院覆盖数量约 1.6 万家。公司在深耕院内的同时，也提出了“一路向 C”的营销战略，通过加强品牌升级、OTC 端和互联网端的销售，全面发力 C 端，在广阔的院外市场挖掘出新的潜力，实现第二增长曲线。公司在拓展院外过程中面临的挑战包括：院外端目前销售占比仍偏低；零售市场端竞争激烈；公司品牌价值向大众健康消费领域的升级刚刚起步，品牌建设需要一定的培育周期。

问题三：灵泽片目前的销售规模及增长情况如何？

答：灵泽片去年销售规模已突破 3 亿元，今年一季度仍保持双位数增长。灵泽片产品临床认可度高，公司将其作为重点品种培育，持续依托国家基药身份加快新医院开发，同时推进与已集采西药的联合用药方案，提升临床价值。公司对灵泽片的销售目标是第一步 5 亿元，未来力争打造成 10 亿元的大品种。

问题四：今年全国中药饮片集采是否会对公司饮片业务造成影响？

答：全国中药饮片集采已完成首轮报价，此次集采不仅局限于

	<p>价格，还有质量控制、产能保障和追溯体系等多方面的综合因素，公司子公司佐力百草饮片具备区域龙头优势，正在推进建立全流程溯源体系，拥有自有或共建的中药材基地，具备一定的竞争优势，同时也可通过以价换量、省外市场拓展以及季节性特色品种拉动增长。</p> <p>问题五：《医药代表管理办法》正式实施后，对公司有什么影响？</p> <p>答：2026年5月，国家药监局、公安部等七部门联合发布《医药代表管理办法》，标志着我国医药行业进入了合规化、专业化、临床价值驱动的新发展阶段。公司将严格遵循监管要求，持续加强合规体系建设，充分发挥核心产品扎实的临床价值优势，推动推广体系向专业化、合规化升级。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026年6月12日