证券代码：300181　　证券简称：佐力药业　　编号：2026-011

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（以上排名不分先后）	东吴证券；光大证券；国金证券；浙商基金；青骊投资；中投公司；恒穗资管；中邮证券；天风证券；惠璞投资；华宝基金；观富资管；佳润实业；高恩基金；华安证券；建信养老；渐悟资管；国都证券；槿樾投资；长城证券；开源证券；中信建投；乐赢投资；兴业基金；兴业证券；国联基金；东方证券；太平资产；光大保德信；华福资管；融通基金；南方基金；太保资产；华安基金；富兰克林基金；浙商证券；浦银理财；姚泾河基金；信银理财；信达澳亚基金；海富通基金；海通证券；睿远基金；鑫恒基金；德邦基金；非马投资；长安基金；东方基金；野村资管；长盛基金；平安基金；安联资管；东吴国际；颐和久富；汇丰晋信基金；平安理财；工银安盛人寿；富安达；国君资管；西部证券；鹏华基金；建信基金；国投证券；光大永明资产；嘉合基金；富国基金；中银基金；嘉实基金；铂悦投资；农银汇理基金；长江养老；雷根权益投资；谦璞投资；银河基金；申万菱信；华夏基金；IDG-Arc；国信证券；汇华理财；华夏理财；海富投资；富安达基金；国联安基金；东证衍生品证券；湘财基金；建信理财；创金合信基金；弘毅远方基金；山东神光咨询；招银

	理财；常熟市产业发展咨询中心；瑞达基金；红思客资管；长城基金；光证资管；摩根士丹利基金；HBM Partners；红塔红土基金；中信期货；华能贵诚信托；源峰基金；东海证券；首创证券；中航信托；荷和投资；三花基金；广发基金；中国人保；水木博雅基金；RedCotton；瀚鑫投资；聚隆投资；古木投资；华骏基金；金友基金；优资资管；保泰盈盛投资；贰拾壹点基金；巨子资管；泽添投资等。
时间	2026 年 10 月 27 日 19:30-20:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：汪涛先生 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	**问题一：乌灵大健康产品已在澳门上市，产品销售和渠道策略如何？预计放量节奏如何？** 答：2026 年 10 月 20 日，佐力乌灵品牌澳门上市发布会暨锦鲤用户交付仪式隆重启幕，公司有 3 个品规的乌灵大健康产品在澳门线下门店正式上市。这是公司布局大健康消费领域迈出的关键一步，后续将按计划逐步推进和天猫、京东、抖音等跨境电商平台的合作，通过平台自营合作、自建官方旗舰店、代理经销等方式开展线上推广和销售，将产品定位在中高端。目前，大健康产品市场布局尚处于起步阶段，后续将根据规划逐步推进。 **问题二：请说明新版基药目录中新增的安神类中成药对公司产品的影响？** 答：新版基药目录中新增多个安神类同类竞品中成药，在一定程度上存在潜在竞争，但乌灵胶囊依然有自身的优势，首先，乌灵胶囊是医保甲类品种，并具备“基药+集采中选”

	双重叠加身份优势；其次，乌灵胶囊是单方制剂，成分明确、安全性好；再次，乌灵胶囊深耕院内神经系统领域多年，循证医学证据充分，已进入 96 个临床指南、专家共识及教材专著，多年在神经系统疾病中成药市场占据领先地位，有利于后续快速下沉覆盖。公司将充分发挥产品优势，强化“心肾不交”精准定位，持续深耕院内市场，加速渗透县域医共体及社区卫生服务中心、乡镇卫生院等基层终端。 **问题三：乌灵胶囊后续的增长空间？** 答：乌灵胶囊后续增长空间主要来自院内、院外双轮驱动：院内端，全国各级医疗机构数量超 100 万家，乌灵胶囊目前覆盖约 1.6 万家，市场空间较大，公司将依托其集采与基药双重身份，抢抓政策窗口期，加快医院拓展，重点下沉县域医共体、城市社区卫生服务中心、乡镇卫生院等基层终端。同时，继续拓展临床科室覆盖，深耕已开发医院，有效提升覆盖医院单院产出；据统计，中国 18 岁及以上人群睡眠困扰率达 48.5%，65 岁以上人群高达 73.7%，预计 2030 年中国睡眠健康产业市场规模将突破万亿元，院外端，公司将持续推进“一路向 C”战略，加大品牌投放和消费者教育，深化与头部连锁药店战略合作、积极布局电商平台与 O2O 即时零售渠道、围绕乌灵品牌开展全域推广等举措，在广阔的院外市场挖掘出新的潜力，打造第二增长曲线。 **问题四：公司对于全年以及明年的展望？** 答：公司于 2024 年基于当时市场环境制定了三年业绩考核目标，2025 年公司已顺利完成第一年的考核目标，但受当前宏观市场环境和政策变化影响，2026 年既定目标的完成存在较大的难度。展望明年，公司战略方向和经营目标保持不变，将继续坚持“一体两翼”的发展战略，院内依托基药、

	集采优势，加快下沉县域医共体、城市社区卫生服务中心和基层医院，院外端持续做大 OTC 零售和线上业务、推进乌灵大健康产品落地，同时重点培育聚卡波非钙等新潜力品种，择机开展协同并购，努力向着激励目标去争取和长期战略目标迈进。 **问题五：公司未来的分红规划？** 答：公司长期坚持积极回报股东的理念，今年公司实施了 2025 年度和 2026 年中期现金分红方案，均向全体股东每 10 股派发现金红利 3.5 元（含税）。未来，公司在符合利润分配原则，综合考虑资本性支出、业务发展需求等因素的基础上，保持积极稳定、可持续的分红政策。 **问题六：请公司对后续销售费用率进行展望。** 答：公司今年销售费用增长主要是销售团队建设增加的人员薪酬及持续进行的学术推广支出。公司销售费用率会根据营销策略、产品销售结构等呈一定动态变化趋势。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 10 月 27 日