证券代码：300181　　证券简称：佐力药业　　编号：2026-012

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
参与单位名称及人员姓名	参与公司向不特定对象发行可转换公司债券网上路演活动的全体投资者
时间	2026 年 10 月 28 日 15:00-16:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（https://ir.p5w.net）
上市公司接待人员姓名	佐力药业：董事长俞有强；董事、总经理汪涛；董事、常务副总经理冯国富；副总经理兼财务总监叶利；董事会秘书吴英 国金证券：保荐代表人黄世瑾；保荐代表人李卓 财通证券：企业融资总部业务董事、保荐代表人余东旭
投资者关系活动主要内容介绍	**1、公司上半年出现增收不增利，核心大单品乌灵系列收入小幅下滑，销售费用持续抬升拖累利润，“一路向 C”战略投入大但短期转化不及预期。想请问管理层，本轮业绩疲软是阶段性渠道投放的短期现象，还是乌灵院内天花板、集采压力带来的中长期趋势？后续多久能看到费用投放转化为收入增量？** 您好！公司未来发展过程中，销售费用将会根据营销策略、产品销售结构等进行动态平衡，感谢您对公司的关注和支持，谢谢！

	2、一路向 C 成果不是很好，除增加销售费用外，利润并没有增加。股权激励除变向发福利外，业绩也未增加。公司对自己的股票价格还不关心，一路下跌十四个月，一切都是为了融资，可转债 13 个多亿。董事长在公司年会上的豪言壮语，能否实现，从过去一年多的表现上来看，值得怀疑。 您好！感谢您一直以来对公司的关心与支持！ **3、多微资产组三季度收入才 3000 多万，是什么原因造成的，预计可达成全年的收入和利润目标吗？是不是资产、人员、销售整合中遇到什么问题？** 您好！三季度多微资产组销售受行业环境影响，业绩未达预期，阶段性承压。公司已顺利完成了多微资产组的业务和人员整合，将依托“政策+指南+临床缺口”三重动力，持续驱动多微市场增长。感谢您的关注！ **4、为什么三季报营收增长，净利润却降低了，这种趋势是不是还会继续延续下去** 您好！营收的增长驱动因素主要是配方颗粒、多微资产组和医药商业收入的增长，利润下降主要是院内端销售受市场环境影响阶段性承压，同时，期间费用上升所致。感谢您的关注！ **5、集采对乌灵胶囊的影响目前怎么看？有的省还没集采，有的省续约也没降价。整体来说，集采是让医院份额更稳了，还是对价格体系有些压力？** 您好！关于集采对乌灵胶囊的影响，公司整体上认为是“以价换量、多方共赢”，并持续巩固了医院端市场份额，同时价格体系保持稳定。谢谢！ **6、今年前三季度乌灵系列收入微降 0.64 %，可转债项**

	目新增乌灵胶囊3000万盒/年，请问公司管理层有什么措施和信心在项目达产后消化新增产能？ 您好！公司未来将充分发挥国家基药、集采中选的优势，持续加强各级医院的覆盖以及已开发医院的深耕，尤其是加速下沉渗透县域医共体、城市社区卫生服务中心、乡镇卫生院；同时持续做好院内和院外协同，持续推进“一路向C”战略，通过加强品牌升级、OTC端和互联网端的销售，在项目建设期及达产期内，进一步提升产品销量及市占率，从而提高产能利用率。感谢您的关注！ **7、乌灵系列今年院内持续下滑，公司如何应对？截止目前院外大规模投入，销售是否达成年初计划** 您好！公司前三季度乌灵系列营业收入较上年同期微降，主要是院内端受市场环境影响阶段性承压；院外端，公司践行“一路向C”战略升级各项举措，乌灵胶囊的C端销售占比明显提升。乌灵系列产品有着广阔的市场空间，接下来公司将加强“深耕院内，拓展院外”，实现院内外市场协同发展。谢谢！ **8、今年股权激励目标不能实现不** 您好！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。感谢您的关注！ **9、尊敬的俞总，刚看到今年前三季度的业绩，竟然比去年还略降，原因是什么？还有，今年的激励计划是要不能完成了吗？** 您好！公司三季度利润下降主要是院内端销售受市场环境影响阶段性承压，同时，期间费用上升所致；受当前宏观

	市场环境和政策变化影响，2026 年股权激励计划目标的完成存在较大的难度！谢谢！ **10、股价从去年跌到今年快 11 月了，能不能有具体回购注销方案，你就算受宏观环境影响也是大幅度跑输行业的** 您好！感谢您的意见和建议！ **11、汪总，公司提到“乌灵 X”研发战略，除了现在推进的阿尔茨海默病方向，后面还有哪些创新管线比较快能落地？适应症大概是什么方向？** 您好，感谢您的关注。公司持续落实“立项一批，临床一批，上市一批”研发战略布局，一是乌灵系列创新中药，灵香片正在开展III期临床研究前期准备工作；参灵颗粒于 2026 年 4 月获得《药物临床试验批准通知书》，乌灵系列其他创新药研发工作也在稳步推进，未来力争打造成 10 个产品大家庭的目标。二是乌灵胶囊的二次开发和已上市乌灵系列产品的研究持续深入，灵莲花颗粒新增适应症开发，于 2026 年 8 月获得《药物临床试验批准通知书》。三是大健康产品方面，和浙江大学合作加快推进“乌灵+X”大健康系列产品的研发，其中 3 个品规已在澳门上市。感谢您对公司的关注！ **12、这个三季度的利润环比和同比都是下滑，是什么原因导致的呢？** 您好！公司三季度利润下降主要是院内端销售受市场环境影响阶段性承压，同时，期间费用上升所致。谢谢！ **13、您好，想请教关于控股子公司青海珠峰和中美华东的专利侵权二审（最高法知民终 71 号）。本次募投项目包含百令胶囊产能建设，如果二审出现改判不利结果，公司有没**

	有预案来对冲百令胶囊生产、销售受限的冲击？该风险是否已经在本次可转债募投效益测算里充分考虑？ 　　您好！控股子公司青海珠峰和中美华东的专利侵权二审（最高法知民终 71 号）二正在最高院开庭审理，后续公司将根据开庭结果及时履行信息披露义务。 近年来，随着公司整体营业收入的快速增长，公司百令系列产品贡献的收入、毛利额占比不足 10%。假设最高院判决要求公司停止百令系列产品的销售，不会对公司持续经营产生重大不利影响，公司亦会根据届时的生产经营计划统筹安排其他药品生产。 根据募投项目的相关测算，智能化中药大健康工厂（一期）在达产年百令胶囊产量占该项目整体产量（按粒计算）的比例为 11.76%，收入占该项目整体收入的比例为 12.29%，上述比例均较低。假设该项目投资计划保持不变，且未转产其他产品，乌灵胶囊产量也保持不变的情况下，停止百令胶囊的生产销售对本次募投项目效益测算的主要影响投资回收期延长 0.12 年、内部收益率下降 0.49 个百分点，影响较小。感谢您的关注。 **14、请问俞总后期有没有回购股份注销计划** 　　您好！感谢您的意见和建议！ **15、后期有没有增持股份的计划** 　　您好！感谢您的意见和建议！ **16、与浙江大学的合作怎么样了？钱花了，要有个响儿。** 　　您好！公司与浙江大学的合作，在持续稳定的推进中，并已取得了一定的成果，本次澳门上市的乌灵大健康产品也是在这次浙江大学合作的基础上开发上市。感谢您的关注！

	17、1. 聚卡波非钙片 IBS-D 适应症获批预期在什么时候？2.今年的股权激励业绩 8.4 亿，还有信心完成吗？3.营销费用占比持续提升，有延续性吗？对于四季度及今后是否有明显的销量提升？ 1. 您好！公司已提交聚卡波非钙片新增适应症的上市申请，预计明年获得通过，最终获批时间以监管部门审批结果为准。2.受当前宏观市场环境和政策变化影响，公司今年股权激励既定目标的完成存在较大的难度。3.销售费用方面，公司今年 C 端整体销售增长态势较好，后续销售费用会根据营销策略、产品销售结构等呈一定动态变化趋势。谢谢！ **18、1. 聚卡波非钙片 IBS-D 适应症获批预期时间？2.今年的股权激励计划 8.4 亿利润，是否还有信心完成？3.营销费用持续攀升，后续会持续投入该费用吗？对于销售额的提升是否有明显的作用？** 1. 您好！公司已提交聚卡波非钙片新增适应症的上市申请，预计明年获得通过，最终获批时间以监管部门审批结果为准。2.受当前宏观市场环境和政策变化影响，公司今年股权激励既定目标的完成存在较大的难度。3.销售费用方面，公司今年 C 端整体销售增长态势较好，后续销售费用会根据营销策略、产品销售结构等呈一定动态变化趋势。谢谢！ **19、俞总您好，OTC 团队扩编后销售人员已近 800 人，与老百姓、益丰、大参林等头部连锁合作覆盖约 10 万家门店。院外渠道的收入占比或动销数据有没有可分享的量化进展？销售费用率未来一至两年是继续爬升还是见顶？** 您好！公司切实落实“一路向 C”战略升级各项举措，效果已初步显现，乌灵胶囊的 C 端营收占比从原来的 10%提升至 18%，公司销售费用会根据营销策略、产品销售结构等进行动态平衡。谢谢！

	20、汪总您好，公司现在还和华润河南合作吗？截至目前效果怎么样？后续与华润会有更深入的，比如股权方面的合作吗？ 您好，公司与华润河南医药的合作目前仍在持续中。感谢您对公司的关注，谢谢！ **21、俞总您好，前三季度乌灵系列收入仅增长 0.64%，公司判断主要制约是产能供给约束、还是院内需求与集采价格因素？对四季度和 2027 年乌灵系列的增速，公司内部的预期是怎样的？** 您好！公司前三季度乌灵系列营业收入较上年同期微降，主要是院内端受市场环境影响阶段性承压；院外端，公司践行“一路向 C”战略升级各项举措，乌灵胶囊的 C 端销售占比明显提升。乌灵系列产品有着广阔的市场空间，接下来公司将加强“深耕院内，拓展院外”，实现院内外市场协同发展。谢谢！ **22、您好，德清新工厂投资规模不小，未来几年的折旧摊销对净利润增速影响大吗，公司测算大概多久能实现盈亏平衡？** 您好！本次募投项目中，智能化中药大健康工厂（一期）、“乌灵+X”产品研发项目预计分别新增固定资产等的金额及折旧摊销 3,363.91 万元、1,551.88 万元，合计 4,915.79 万元，新增利润总额为新增折旧摊销占新增利润的比重为 21.64%、占 2025 年利润总额的比例为 6.51%、占预测利润总额的比例为 5.00%。因此，预计募投项目新增的折旧和摊销对发行人未来经营业绩的影响较小。根据公司对智能化中药大健康工厂（一期）的相关规划，该项目建设期为 3 年，第 4-6 年为产能爬坡期，预计完成达成后实现净利润 19,312.28

	万元。感谢您的关注。 **23、澳门上市的乌灵大健康产品是药品还是保健品，是最新研发成果吗？在内地销售吗？** 您好！10 月 20 日首次在澳门线下门店上市的乌灵大健康产品是澳门非药大健康产品，是与浙江大学合作的基础上，最新研发的。计划后续逐步推进和天猫、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。感谢您的关注！ **24、今年前三季度利润微降 3 %，销售费用大幅增加的原因是什么？公司管理层还有信心完成今年的股权激励业绩目标吗？** 您好，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。 **25、十五五末百亿营收目标有改变吗？** 您好！公司依然围绕“一体两翼”战略，深耕主业，紧紧抓住国家“健康中国”战略、中医药创新及国家基本药物政策实施的机遇。做大乌灵系列、百令系列，做强中药饮片和中药配方颗粒，重点培育聚卡波非钙等新的潜力品种，布局“乌灵+X”大健康系列产品，通过研发创新、外延式并购不断丰富品种线，努力向营收百亿的愿景目标迈进。谢谢！ **26、俞总您好，转债发行和一期工厂建设期间，公司现金分红政策如何平衡？是否维持目前的分红节奏？** 您好！公司长期坚持积极回报股东的理念。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，将保持积极稳定、可持续的分红政策。谢谢！ **27、乌灵胶囊，营收下滑，是院内销量短期萎缩，还是长期趋势？** 您好！公司前三季度乌灵系列营业收入较上年同期微降，主要是院内端受市场环境影响阶段性承压，公司将依托乌灵胶囊集采与基药双重身份，抢抓政策窗口期，加快医院拓展。感谢您的关注！ **28、乌灵胶囊，营收下滑，是院内销量短期萎缩，还是长期趋势？** 您好！公司前三季度乌灵系列营业收入较上年同期微降，主要是院内端受市场环境影响阶段性承压，公司将依托乌灵胶囊集采与基药双重身份，抢抓政策窗口期，加快医院拓展。感谢您的关注。 **29、销售费用增加显著高于营业收入增加，是短期现象？还是长期趋势？** 您好！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。公司销售费用会根据营销策略、产品销售结构等呈一定动态变化趋势。谢谢！ **30、前三季度乌灵胶囊销售收入下降，销售数量有增长吗？** 您好！今年前三季度，乌灵胶囊销售数量基本持平，略有微增！感谢您的关注！ **31、这次可转债有老股东优先配售。想问下如果配售缴**

	款日账户资金不足，有没有其他补救方式？ 本次发行过程中，投资者根据在股权登记日持有的公司股份数量获得配债额度（每股 1.9704 元）。原股东缴款日需手动选择确认参与认购，最终确认申购金额以账户配股额度与实际缴纳资金孰低确认。感谢您的关注。 **32、董秘你好，想问下这次可转债的票面利率大概在什么区间，到期赎回价有没有竞争力？** 您好！公司本次可转债票面利率为：第一年 0.10%、第二年 0.30%、第三年 0.60%、第四年 1.00%、第五年 1.50%、第六年 2.00%，整体呈逐年递增的阶梯利率结构。到期赎回方面，可转债期满后五个交易日内，公司将按债券面值的 110%（含最后一期利息）赎回全部未转股的可转债。具体条款请以《募集说明书》和《发行公告》为准。谢谢！ **33、您好，今年销售费用同比增长远超营业收入，请问销售费主要花在哪方面？** 您好！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。谢谢！ **34、请问，今年的股权激励计划能完成吗** 您好！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！谢谢！ **35、俞董您好，多种微量元素收入持续下滑，都有哪些原因？公司如何评价多微项目收购，后续收购策略会调整吗？** 您好！2026 年前三季度多微资产组新增多微业务营业收

	入 1.33 亿元，受行业环境影响，销售未达预期，阶段性承压。公司收购多微资产组，布局营养产品赛道，进一步完善了企业战略布局，公司将依托“政策+指南+临床缺口”三重动力，持续驱动多微市场稳健增长。公司未来的并购方向还是围绕主业延伸，探寻与公司主营业务发展能发挥协同作用的标的。感谢您的关注！ **36、公司股价连续下跌 5 个季度，公司有没有维护市值的方案** 您好！公司将通过加强规范信息披露、持续做好投资者维护和管理、积极合理回报股东、推进外延并购等措施来加强市值管理，推助公司高质量发展。谢谢！ **37、2026 年的股权激励目标能不能完成？** 您好！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。 **38、股价一路下跌，怎么办？** 您好！感谢您的关注。股价表现受宏观经济、市场环境等多重因素影响。公司高度重视股东利益，将持续聚焦主业，努力做好经营管理，不断提升核心竞争力和经营质量，努力为股东创造长期价值。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 10 月 28 日