证券代码：300181　　证券简称：佐力药业　　编号：2026-013

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 （线上会议）
参与单位名称及人员姓名（以上排名不分先后）	2026 年 11 月 19 日：长江证券：张楠；鹏扬基金：曹敏、任霄逸。 2026 年 11 月 20 日：东吴证券：王英泽、于彦秋、胡翔、向潇。天风证券：田厚华；东方财富：李章龙；国泰海通：熊航飞；晟佑投资：沈卫九、张永宏；杭州创投：杨波；北京择恒：邱文琰；贝诺资本：艾经纬。
时间	2026 年 11 月 19 日 15:15-16:30 2026 年 11 月 20 日 9:30-11:00
地点	线上会议、公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：汪涛先生 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：可转债的募投项目什么时候开始计算固定资产的折旧？对未来利润的影响如何？** 答：可转债募集资金投资项目“智能化中药大健康工厂（一期）”、“‘乌灵+X’产品研发项目”涉及设备采购和建设工程等资本性支出，固定资产自项目建成达到预定可使用状态时起每年折旧摊销。根据公司募投项目规划“智能化中药

	大健康工厂（一期）”项目建设期 3 年，“‘乌灵+X’产品研发项目”建设期 5 年。经测算，上述两个项目预计新增折旧摊销合计 4,915.79 万元，占新增利润的比重为 21.64%，新增利润远超新增折旧摊销金额。 **问题二：公司对于佐力转债明年进入转股期后的决策思路是怎样的？若触发强赎条件，是否会行使强赎权？** 答：公司可转债于 2027 年 5 月 4 日起进入转股期，公司将严格按照可转债募集说明书约定、交易所监管规则履行可转债转股下修、赎回等相关决策程序，结合二级市场情况、公司财务状况、股东整体利益、募投项目进展等综合因素进行审慎决策，并召开董事会审议，严格履行信息披露义务。 **问题三：公司 C 端品牌投放情况如何，是否有在短剧等新形式布局的计划？** 答：公司 C 端投放目前处于品牌教育投入期，以前公司对于乌灵胶囊在 C 端策略是做好患者承接工作，加大院外药房的覆盖，提高消费者的购药可及性，投入相对较少。自“一路向 C”品牌升级以来，公司更看重品牌资产累积和中长期回报，持续有计划、步骤的投放是必要的“品牌税”。公司与专业的品牌咨询公司共同规划品牌投放矩阵，搭建起“天网、地网、人网”体系，“天网”以电视剧等空中投放为主，“地网”以连锁药店、公交、地铁等为主，“人网”以 AI 搜索、小红书、抖音种草等为主。今年为渠道测试期，公交、地铁、地方卫视等本地化广告选取部分城市试点；持续监测搜索声量、即时外卖订单、用户复购等指标，乌灵全网搜索量已有明显提升。2027 年投放计划将依据测试结果制定，预计于 12 月中旬形成，提案中包含短剧形式。

	问题四：应收账款增速快于收入增速，公司如何评估回款和减值风险？ 答：公司应收账款三季度末较期初数增长了 34.93%，主要原因一是随着销售收入增长而增加的应收账款，前三季度中药配方颗粒销售收入较上年同期增长了 20.93%，中药配方颗粒业务部分客户主要是医院，其信用政策较一般商业公司较长，同时，新增多微系列业务收入 1.33 亿元，也相应的增加了应收账款；二是部分客户在期间内信用额度与期末授信额度差异所致。公司应收账款周转天数较为稳定，已按会计政策计提信用减值准备，应收账款坏账准备计提充分，减值风险总体可控。公司也将持续加强内部管理和应收账款的管理，持续优化公司经营性现金流。 **问题五：多微系列前三季度销售情况。** 答：多微系列产品前三季度销售收入 1.33 亿元，第一季度为交接期，进行业务和人员整合，实现平稳过渡，5 月份受行业环境影响，销售阶段性承压，9 月份开始销售逐渐回升。未来公司将依托“政策+指南+临床缺口”三重动力，发挥公司多年深耕院内市场、学术推广经验成熟的优势，提升医院覆盖率，持续驱动多微系列产品市场增长。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 11 月 19 日、2026 年 11 月 20 日