

证券代码：300181

证券简称：佐力药业

编号：2024-015

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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	海富通基金：高通、刘海啸；国金证券：王奔奔；光大证券：黄素青；国盛证券：胡偌碧；长安基金：朱施乐；大成基金：杨挺；嘉实基金：邓云龙；天弘基金：刘盟盟；淡水泉：吴竞尧；盘京投资：曹姗姗；中大君悦：熊文说。
时间	2024年8月29日 14:15-15:15
地点	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	<p>问题一：公司什么时候发布股权激励方案？</p> <p>答：公司于2024年7月29日披露了《关于回购公司股份方案的公告》，将在6个月内使用自有资金以集中竞价交易的方式回购公司部分股份，用于后期实施股权激励计划。股权激励计划的方案需要综合考虑各个方面的因素，公司根据战略规划正在积极研究制定科学、有效的激励方案。</p> <p>问题二：医药政策环境对公司下半年及未来的影响如何？</p> <p>答：近年来国家一系列医药政策对整个医药行业都有较大影</p>

响，既带来挑战也带来机遇，公司也在积极适应行业政策带来的变化，公司核心产品是独家品种、集采中选品种，又具有基药的身份，相对来说更有优势。公司以积极的态度拥抱集采政策，通过集采实现以价换量，创造多方共赢，今年下半年还有相关省份陆续开始执行集采，将持续推动销量的增长，同时国家卫健委对基药处方比例考核进一步细化，更有利于基药产品在医院的销售。此外，国家紧密型县级医共体建设，有助于乌灵胶囊进一步的下沉覆盖，包括基层医院和社区卫生服务中心等医疗机构，空间较为广阔。公司将通过多种措施相结合的方式，不断加强市场拓展，增强综合竞争力，积极适应市场变化。

问题三：乌灵胶囊作为具有“OTC 禀赋”的品种，为何在医院端的销售相比OTC端更好？目前公司在OTC端有何推广举措？

答：根据米内网发布的“2023年我国三大终端六大市场药品销售情况”，从实现药品销售的三大终端的销售额分布来看，公立医院终端市场份额最大，2023年占比为61.3%；零售药店终端市场份额为29.3%；公立基层医疗终端市场份额为9.4%。医疗机构药品销售份额最大，也是国家医保费用主要支出单位，乌灵胶囊作为治疗性药物，是国家基本药物、国家医保甲类品种，疗效明确、安全性高，公司把医院端的开发放在更重要的位置，通过加强学术地位、医生认可度和医院终端的覆盖，整体销售增长相对更快。公司现在也在加强OTC端的销售工作，推出了“一路向C”的营销策略。一方面将做好院外端市场的承接和连锁药房的覆盖工作，提高产品在院外药房的复购率；另一方面我们会对部分OTC市场进行深度开发的探索，并通过加强消费者教育等方式，提升OTC端的销售。与此同时，公司积极关注乌灵胶囊在改善轻度认知功能障碍（MCI）方面的应用和推广，参与中国人口福利基金会和中国中药协会等联合主办的“老年认知功能维护及心理健康促进计划”项目，开

展下基层进社区公益活动，积极推动“乌灵胶囊改善轻度认知功能障碍真实世界研究与脑效能健康管理项目”。

问题四：公司产品参与集采的续约高峰期是什么时候？

答：公司最早参与的是 2022 年底到 2023 年初执行的广东联盟地区和北京市集采，集采周期一般是两年，公司后续也会积极关注集采品种的续约工作。

问题五：开展中药饮片业务对公司的意义？

答：一方面，公司在产业布局上以“一体两翼”为战略目标，其中中药饮片是业务板块之一，公司全资子公司佐力百草中药是全省前五规模的饮片生产企业，浙江省大概有几十亿的饮片市场，我们每年都有一定的增幅，处于稳健发展的状态；另一方面，中药饮片在医疗机构中是很重要的处方药品类型之一，增加中药饮片业务，丰富了公司产品，能够提高企业的抗风险能力，同时也能够加强和医院沟通的紧密度。

问题六：灵莲花颗粒主要由哪个团队运营？公司 OTC 团队目前有多少人？

答：灵莲花颗粒的营销主要由子公司佐力健康科技公司专门负责，通过在小红书等新渠道的推广，以及和阿里健康、京东等电商平台的合作，积极推动互联网端的销量。公司 OTC 团队目前有 100 多人，覆盖全国二十多个省份。

问题七：院外端市场患者完全自费的占比？

答：目前国家的医疗保障体系正在向市级统筹乃至省级统筹过渡，不同地级市零售药店的医保政策是不同的，因此院外端还是以自费为主。我们产品本身单价不高，日均服用价格合理，现在有情绪和睡眠问题的人群越来越多，而去医院需要花费一

	<p>些时间成本，选择在药店或电商平台购入也逐渐会成为新的趋势。</p> <p>问题八：公司产品进院之后在科室开发上较为成功的策略是怎样的？</p> <p>答：公司开发科室采用“灵动中国”的策略，具体实施路径主要从乌灵胶囊临床应用最多的神经科、精神心理科和中医科出发，这也是对乌灵胶囊的处方开具最有发言权的三大科室。在新开发的医院有一定基础后，公司会邀请不同科室的专家在医院开展以“灵动中国”为主题的病例分享会，通过其他科室医生病例的分享和核心科室医生的点评，结合乌灵胶囊在各治疗领域在学术端的认可，推广心身同治用药理念的同时进一步提升各个科室医生对乌灵胶囊的认知度，持续推进乌灵胶囊在多个科室的临床研究和应用。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 8 月 29 日