

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	<div><div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/>路演活动</div><div><input checked="" type="checkbox"/>现场参观</div><div><input checked="" type="checkbox"/>其他（电话会议）</div></div>
参与单位名称及人员姓名（以上排名不分先后）	<div>华安证券；国泰海通证券；甬兴证券；中信证券；东吴证券；长江医药；光大证券；中信建投；北京岑峰；壹同创业投资；红杉资本；华鑫国际信托；恒穗资产；大兴华旗；六妙星私募；量利资本；大橡私募；伟晟私募；安徽海富投资；致新资本等。荣泽石资产；博远基金；信达证券；江海证券；上海恒穗资产；泰达宏利；华安证券；建信基金；佳润实业；国投证券；华安证券；西部医药；中金资管；国金证券；北京含章私募；宁波量利私募；甬兴证券；贵源投资；恒基浦业资管；国源信达资本；太平资产；宝盈基金；中融汇信投资；东吴证券；开源证券；钧泽基金；华安证券；安徽海富投资；禧弘投资；中信建投；南方基金；申万医药；永安国富；国联民生；光大保德信；优益增投资；长城财富保险；乾锦豪资本；红塔红土基金；ChinaRe；瓦洛兰；观合资产；中信证券；光大证券；富国基金；长江医药；招商信诺资管；兴业证券；荷荷晴川私募基金；申万医药；CederbergCapital；长城证券；鹏华基金；东海证券；Heartland；凯恩投资；彼得明奇基金；国融自营；野村证券；天风医药；甬兴证券；长江养老；广州春晖基金；名禹资产；上海天猊投资；德邦基金；PLEAID；安华农业保险；招</div>

	商基金；达安金控；华夏基金；富安达基金；Golden Nest 鑫巢；成都廪实私募；淳厚基金；鹏扬基金；上海瞰道资管；西部利得；中欧瑞博；海港人寿；富国基金；天弘基金；川投集团；贰拾壹点私募；大家资管；新华资产；陆家嘴信托；瓦洛兰；北京泽铭投资；陆家嘴信托；广东华骏私募；伟晟青云私募；翼虎投资；珠海聚隆投资；大兴华旗资产等。
时间	2025 年 12 月 12 日 16:00-17:00 2025 年 12 月 14 日 20:30-21:30
地点	公司会议室、电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长：俞有强先生 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 营销总部代理事业部总监：余波先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司管理层对近期经营情况和收购资产组事项进行简要介绍。</p> <p>二、Q&A</p> <p>问题一：请公司领导介绍一下本次收购的未来医药资产组的产品构成和收入情况？</p> <p>答：本次收购的资产组包括已上市的“多种微量元素注射液（I）”“多种微量元素注射液（II）”，以及处于技术审评阶段的“多种微量元素注射液（III）”，该系列产品专注肠外营养微量元素补充，已在儿科、妇幼等专科医院建立较强学术品牌。根据会计师事务所出具的《模拟审计报告》，该资产组今年1-9月实现净利润为4,578.92万元，具备良好的盈利能力。</p> <p>问题二：请问资产组相关产品进入基药的可能性，以及今后在成人微量元素品种上的规划？</p>

	<p>答：据官方报道，《国家基本药物目录管理办法（修订稿）》将广泛征求意见建议，适时发布，据悉，新版基药目录将优先纳入儿童用药，满足患者临床需求。未来医药的多种微量元素注射液（I）为最早的独家儿科专用微量元素肠外营养制剂，已获得多个临床指南、专家共识的推荐，循证医学证据充分，进入新版基药目录希望较大，公司和未来医药将协同推进此项工作。这次佐力药业收购的资产组中的多种微量元素注射液（III）作为在研品种已于 2025 年 2 月 27 日完成上市申报，目前处于技术审评阶段，预计 2026 年获批，将进一步丰富公司在成人微量元素领域的产品线。</p> <p>问题三：公司收购未来医药资产组后，双方如何发挥协同效应？</p> <p>答：在团队融合方面，公司多年来深耕院内市场，核心产品乌灵胶囊覆盖 15000 多家等级医院，拥有专业化的招商团队及成熟的学术推广体系，未来医药在儿科、妇幼等专科医院已有良好的市场基础，覆盖 1000 多家医院，其核心营销人员将并入佐力体系，双方将对资产组的原有销售进行渠道融合和复用，深度赋能多微产品的销售。在销售渠道方面，公司有着集采和基药产品的市场优势，多微产品是医保产品，已进入 20 多个省份的集采并执行，双方品种可实现协同发展，同时公司的销售团队将助力多微产品快速下沉至基层医院；在学术协同方面，我们将共同开展多微产品专家共识和指南的推广，提升多微产品的临床认可度。</p> <p>问题四：公司近期发布的可转债募投项目中“智能化中药大健康工厂（一期）”主要是解决公司未来乌灵胶囊和百令胶囊的产能需求，目前公司的产能是怎样的？</p> <p>答：公司目前乌灵菌粉产能是 900 吨，制剂产能利用率处于高</p>
--	---

水平，近年来通过新建产能、内部技改等多种途径提升产能满足订单需求。综合前次募投产能可以维持未来 2-3 年发展需求，但考虑新工厂建设周期以及 GMP 认证周期较长（约 2-3 年），提前布局产能十分必要。

问题五：公司近期可转债募投项目中“乌灵+X”产品研发项目主要会有哪些新产品或者针对哪些适应症？

答：“乌灵+X”产品研发项目主要是针对乌灵系列创新医药及乌灵系列大健康产品相关课题研究，从而进一步丰富公司产品技术储备。其中，创新医药研究包括三个 1.1 类乌灵系列创新药，主要围绕消化系统和男科领域布局，与公司现有消化领域产品聚卡波非钙片，以及治疗轻中度良性前列腺增生的灵泽片形成协同。公司的研发立项坚持销售协同、学术支撑、名医处方的思路，目标未来将围绕“乌灵+X”做出 10 个乌灵系列产品的大家庭；乌灵系列大健康产品研发主要包括“乌灵+”系列大健康产品的研究，构建大健康产品研发中试平台，深度挖掘乌灵菌健康价值。

问题六：请展望一下乌灵胶囊和百令系列 2026 年的销售情况？

答：展望 2026 年，乌灵胶囊在院内端依托基药和集采续约身份，将继续推进县级医共体、基层医疗机构下沉，进一步扩大医院市场覆盖范围和已覆盖医院的深耕；院外端，公司将加强 OTC 与线上渠道的深度开发，全面推广 108 粒大包装，与头部连锁药店合作，并启动品牌焕新，加强消费者教育，预计保持稳健增长。百令系列参与的全国中成药联盟集采已有 31 个省份发布执行通知，随着集采全面落地，2026 年有望通过以价换量的方式，实现销售额的持续增长，公司力争把百令系列打造成 10 亿规模的大品种。

问题七：公司原有的股权激励目标是否已包含了未来医药资产的增长预期？

答：公司的股权激励目标是基于“一体两翼”业务良好的内生增长态势，未来医药资产组并入是“加分项”，有助于股权激励目标的更好实现。

问题八：公司 OTC 端的价格问题是否会带来动销难题？

答：公司 OTC 端产品价格略高于医院端。公司通过焕新 108 粒大包装、与全国各省份的头部连锁药店战略合作，打造“主动推荐+患者管理”的慢病管理等方式提升动销。同时公司依托产品疗效、消费者教育、医生科普、品牌建设等多维度构建价值，缓解价格对动销的影响。

问题九：公司后续的并购思路 and 方向？

答：公司的收购思路一直没有变化，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，同时，也会继续关注创新药领域的布局，促进业务创新和可持续发展。

问题十：多种微量元素注射液（I/II）的集采情况如何？

答：多微（I）和多微（II）均为省际集采产品，已在京津冀“3+N”联盟集中带量采购、河北省联盟（省）集采到期接续药品集中带量采购、广东联盟接续集中带量采购等中选，浙江、广东、安徽等 20 多个省份已执行，仅上海、北京等少数省份暂未在联盟集采内。

问题十一：公司本次收购的支付方式？是否会影响公司未来的现金分红政策？

答：本次收购的支付通过现金方式分阶段进行。公司近几年保

	持了较高的分红率，未来在符合利润分配原则、保证公司正常经营和长远发展的前提下，会保持较为稳定的分红策略。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 12 月 12 日、2025 年 12 月 14 日