

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	恒天成基金；厚德万通；北斗星投资；五洲资本；力畅资产；海润投资；鑫源晟投资；滌德资本；邦政资管；鸣则投资等。
时间	2026 年 3 月 23 日 13:30-15:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	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：公司近期有何举措来提升产品在 C 端的影响力？ 答：2026 年初，公司举办了乌灵全新品牌发布会，提出了“深耕院内，拓展院外”的双渠道协同发展战略，正式发布乌灵品牌“超级符号”，标志着公司“一路向 C”战略再升级，进入了品牌驱动的新阶段。在 C 端市场，公司通过推出了足疗程服用的 108 粒大包装、加强与头部连锁药店的战略合作、积极布局电商及 O2O 即时零售渠道、发起大型主题营销活动，将专业公益患教与品牌体验深度融合，系统性地开拓院外市场。今年世界睡眠日期间，公司联合多方主办 2026 首届乌灵睡眠王挑战赛，通过工厂溯源、睡眠科普讲座与莫干山沉浸式体验，向公众传递科学睡眠理念，并使参与者在亲身感受中，自然理解

乌灵胶囊所倡导的健康睡眠方式。更重要的是，我们联合德清政府打造莫干山的“中国睡眠地标”，将企业发展与地方健康产业融合，推动睡眠健康生态的构建。未来公司也将持续深化“一路向 C”战略，深耕睡眠健康领域，提升 C 端品牌影响力。

问题二：公司的可转债发行进展如何？

答：公司向不特定对象发行可转换公司债券已获深圳证券交易所受理，目前处于首轮问询阶段。

问题三：公司的研发投入主要用于哪些方面？

答：在药品研发上公司研发投入主要围绕公司重点发展领域并结合自身技术优势，核心产品与大健康领域展开，一是乌灵系列创新中药的研发，形成“立项一批，临床一批，上市一批”的合理布局。未来力争打造成 10 个产品大家庭的目标；二是乌灵胶囊二次开发和已上市乌灵系列产品的研究，为扩大乌灵系列临床应用，为乌灵系列的二次创新提供数据和应用支持等；三是聚卡波非钙片增加新剂型以及扩大临床适应症和真实性研究；四是中药配方颗粒新品种备案和工艺优化研究等项目；五是深度挖掘乌灵菌健康价值，研发“乌灵+”系列大健康产品。

问题四：乌灵胶囊在未集采地区的价格与销售情况？

答：目前乌灵胶囊尚有上海、浙江、山东、湖北等 6 个省份未纳入集采，各省份后续是否纳入集采及具体执行时间，需以各地区官方通知为准。未集采地区零售价高于集采地区，销量约占总销量的三分之一。

问题五：院内端，乌灵胶囊医院覆盖情况如何？市场空间有多大？

	答：截至目前，乌灵胶囊覆盖全国各级医疗机构约 1.6 万家，医院覆盖率整体还有较大提升空间。全国各类医疗机构总数量超一百万家，在国家深化紧密型县域医共体建设的背景下，公司产品有着国家基药、集采中选的优势，在院内端仍有很大市场空间。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 3 月 23 日