

证券代码：002424 证券简称：贵州百灵

贵州百灵企业集团制药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	余龙生 杨岗 蔡敏王峰
时间	2025 年 7 月 2 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	总经理兼董事会秘书：牛民 证券事务代表：陈智
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司营销改革情况及目标？ 答：公司推进营销模式改革，目标是优化销售模式，提高利润贡献率和降低销售费用率等。 公司为优化营销模式，提升销售执行力，2022 年起启动了 9 省区的直营制改革试点，并取得了显著成效，改革地区销售利润实现了稳步增长。目前，公司直营制改革已累计完成 15 个省份，有序推进营销模式改革将为公司未来提升销售效率和盈利能力起到积极作用。 营销模式改革改变了以往单纯考核增长率的方式，引入人均效能、店均效能等考核任务项，合理制定考核指标，充分调动各级销售人员积极性，未来通过适时推进股权激励计划等方式，使广大员工获益与公司发展相契合，使得个人的收入从原本的财产性收入转变为依托于上市公司平台而衍生出的资产性收入。同时坚持以利润为首要导向，优化品种结构和价格体

系，推进大品种培育工作，渠道上深耕全国性重点客户 NKA、区域大型连锁 LKA、诊疗板块等作为业绩增长的引擎，实现销量与利润的双增长。

随着公司产能的提升，包括上市持有人许可委托业务的一部分产品将进入到产品阵容里面，公司产品规模和品种将再上一个规模和台阶。

2、黄连解毒丸进展情况？

答：黄连解毒丸是我国首个“全科”证候类中药新药。自 2017 年贵州百灵企业集团受让该项目以来，公司持续加大研发投入，加快推进研发进程，在国家药监局药品审评中心指导，张伯礼院士等专家参与顶层设计、全国多家权威机构合作下，历时六年多顺利完成 II 期、III 期临床试验。黄连解毒丸 III 期临床试验共入组 840 例病例，从百余种符合中医实热火毒证、三焦炽盛证辨证标准的西医疾病中，选择以急性咽炎、复发性口腔溃疡、牙龈炎、便秘四种病证为载体进行临床验证，进一步评价黄连解毒丸治疗中医实热火毒证的有效性、安全性以及作用机制，为后续申报上市提供依据和支持。值得一提的是，该项目采用了独特的“中医证候+Biomarkers”评价方式，为“证候类”中药的审评和构建中医药诊断技术与评价标准体系提供了方向。目前该项目已完成临床 3 期研究工作，后续如顺利获批，该药将实现我国“证候类”中药新药零的突破，为上百种实热火毒相关疾病提供治疗新选择。

3、糖宁通络进展情况？

答：糖宁通络 3 期临床研究工作正在按照临床方案正常推进，患者已在陆续入组，公司研发项目取得阶段性进展后，公司将会及时的履行信息披露义务。

4、公司有什么政策或者办法来应对市场的激烈竞争？

答：我们新阶段的定位总结为四个平台的建设，第一个是规模化的制造平台，第二个是产业链整合平台，第三个是全渠

道的销售平台，第四个是大品种的研发平台。

规模化的制造平台主要是依托于公司扩能技改项目，后续相关整体完工后公司的中药材处理能力将会从每年 2.5 万吨提升到 6 万吨，这将为公司产品未来销售上量提供强有力的支持。

产业链整合平台是指通过诸如上市持有人许可委托业务、贴牌业务等方式，在市场里寻找优势品种，利用产业链整合平台优势，把整个产品线规模做大做强。

全渠道的销售平台包括线上线下，如商业批发、NKA 连锁、基层医疗机构、等级医院、电商等。要做到全渠道的覆盖和推广，同时做好品种、品规、价格的梳理和管理，用专业化的队伍为全渠道的销售平台建设打下坚实基础，这也是公司希望进一步提升的重点方向。

大品种的研发平台主要针对已经布局的产品，比如苗药糖宁通络项目的开发，经典名方开发的黄连解毒丸，国医大师传承的验方益肾化浊颗粒，院内制剂转化的冰莲草含片，以及新签约的呼吸道和肺部病毒性感染的中药抗病毒制剂等，通过产业化的路径去形成新的规模，在产能扩建和全渠道销售平台的加持下，实现产业升级和规模提升，进一步提升行业地位、提高企业的综合竞争实力。

通过公司产能的优势，销售的优势，以及我们研发后期品种的优势和已经形成的整合能力的优势去充分参与市场竞争。公司明确的定位是要做苗药行业的领导者，然后发挥我们四个平台的能力，使综合优势进一步提升，这是公司应对竞争的一个有力手段。

5、公司考虑过股权激励吗？

答：公司已经进行过三轮股份回购，回购用途是用于员工持股计划或者股权激励。公司结合实际情况，为维护广大投资者利益，公司已对已回购的部分股份进行注销并相应减少注册

	资本。后续公司将通过适时推进股权激励计划等方式，使广大员工获益与公司发展相契合，使得个人的收入从原本的财产性收入转变为依托于上市公司平台而衍生出的资产性收入。 6、公司一季度业绩不佳，二季度会有好转吗？ 答：2025 年一季度，受到上年同期增速较快、本年度市场需求不足等因素影响，公司业绩出现下滑。2025 年公司将以战略规划为指引，聚焦主业，深化产业战略布局，拓展实现更高层次更高质量发展，在稳步发展现有业务的同时积极寻求新的经济增长点。持续挖掘现有主导产品潜力，积极培育新的经济增长点，全方位加强公司核心能力建设，创新赋能，提高供给优质产品的能力，提高对需求变化和市场变化的适应性、灵活性，在产品的研发、生产、推广等各个环节探索利用智能化、自动化、互联网、大数据等工具，实现产业和服务的升级换代，着力于提高经营质量，关注现金流，关注盈利能力，关注资产回报率，通过对管理模式、销售模式、奖励机制的优化和完善，完成既定的全年经营目标，力争再创经营业绩新高。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 7 月 3 日