

证券代码：002603

证券简称：以岭药业

石家庄以岭药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20210225

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（电话会议） <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会（电话会议） <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（西南医药线上策略会电话交流）
参与单位名称及人员姓名	通过西南证券电话会议系统参加会议的投资者
时间	2021年2月25日 16:00-16:50
地点	以岭药业会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书吴瑞
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一部分：董事会秘书吴瑞简要介绍公司近期生产经营情况</p> <p>2020年以来公司发展到了一个新的发展阶段，公司业绩也有比较好的表现，2020年营业收入同比增长50%，归母净利润同比增长101%。主要原因：一方面是连花清瘟在疫情防控中发挥了重要作用，这不仅带动产品销量大幅增长，更重要的是从结构上增加了对空白市场的覆盖，且品牌影响力明显提升，市场需求一直处于较好的增长态势，现在连花清瘟已成为很多家庭的常备用药，同时连花清瘟在20多个国家和地区获得批文并实现销售；另一方面是去年1月公司荣获国家科技进步一等奖，对公司心脑血管产品市场影响力的提升作用得到初步显现，公司心脑血管产品销售收入同比实现增长。</p> <p>此外，去年底我们的独家产品连花清咳片通过了医保谈判，首次被纳入新版《国家医保目录》。连花清咳片是去年5月份获批的中药创新药，组方具有“化痰止咳”的作用特点，有助于减少痰液生成、降低痰液粘度、促进痰液排出，可以有效解决多种呼吸系统传染性或感染性疾病中，因病毒或细菌感染引起痰液阻滞气管，影响肺之通气换气功能，导致病变复发或加重的临床难题。</p>

连花清咳片在获批的当年就被纳入国家医保目录，体现了医保局对该药物的临床价值、患者获益、创新程度等方面的认可。

去年疫情期间，连花清咳通过河北省药品监督管理局应急备案，由河北省中医药管理局批准用于新冠肺炎患者治疗，结果显示连花清咳可以有效改善新冠肺炎患者咳嗽咳痰症状及通气换气功能。在今年河北省石家庄市、邢台市等地的疫情中，连花清咳片与连花清瘟一起用于一线救治。

今年1月河北出现新冠疫情，尽管处于此次疫情的中心，但公司作为抗疫物资的重点生产企业，在生产、物流等方面得到重点保障。同时，不只是在中高风险地区，在其他低风险区域的省市，连花清瘟在感冒、流感市场需求较往年也有所增加，今年截至目前连花清瘟发货量最大的几个省市中，山东位列第一，然后是河北、河南和广东，除了河北以外，其他几个省区基本都没有疫情。此外，我们的心脑血管产品的销售势头也非常好。

产能方面，跟去年一季度产能不足的情况不同，此前公司公告的连花清瘟系列产品产能提升项目已实现投产，同时衡水以岭现代中药产业化项目部分中药提取车间已完成GMP认证，公司提取产能得到明显提升。

从销售数据反馈来看，近期公司产销两旺，我们认为今年一季度将会延续去年良好的增长趋势，预计今年全年有望实现更为乐观的增长。

未来公司将继续把创新作为企业发展的源动力，持续加大研发投入，提升研发产出率，完善产品阵列以支撑公司可持续健康发展；同时，公司管理层将继续提升经营管理水平，争取以更好的业绩回报投资者！

第二部分：问题交流

Q1：连花清瘟销售主要由那些省区拉动？中低风险区的销售情况？

A:今年，国内部分地区出现新冠散发疫情，包括石家庄部分区域在内的部分地区采购连花清瘟用于疫情防控，目前连花清瘟产品销售形势较好。此外，在其他低风险区域的省市，连花清瘟在感冒、流感市场需求较往年亦有所增加。从销售端数据来看，今年截至目前销售金额排名靠前的省区为山东、河北、河南、广东等省区。可以看出，连花清瘟的销售增长驱动不仅仅是有散发疫情的省区，其他没有疫情如山东、广东等省区因感冒和流感需求驱动，其销量仍然

较好。

Q2: 连花海外销售地区及规模?

A:公司于去年4月公司成立国贸中心,全面负责产品的海外销售工作。目前,连花清瘟产品在已注册的20余个国家和地区整体销售情况较好,公司会继续积极推进连花清瘟产品的海外注册和销售工作,为进一步扩大产品的海外市场份额做积极努力。

Q3: 苯胺洛芬三期临床进展? 其他三个创新药进展?

A:一类新药苯胺洛芬近期有望启动3期临床,届时我们也会及时公告;其他3个创新药按照研发计划今明两年陆续进入到2期临床阶段。

Q4: 连花清咳片的销售推广方式? 主要在医院还是OTC?

A:连花清咳是处方药,延续公司其他已上市专利中药的推广模式,重点在医院端通过连花事业部进行推广。同时,受益于连花品牌的带动也会兼顾OTC市场。目前连花清咳已进入了新版医保目录,又有连花品牌及销售渠道的支撑,我们相信其未来有望成为大品种。

Q5: 在研品种中,最近两年可能上市的品种??

A:去年公司“益智安神片”申报新药获CDE受理,后续公司将会申报一款治疗抑郁症的新药解郁除烦胶囊。公司未来研发计划布局13个系统近60个病种,完善产品整列以支撑公司可持续发展。

Q6: 配方颗粒的销售进展?

A:中药配方颗粒是公司重点布局的领域,目前公司已获得河北省的批文,正加快在河北省内医院的布局。近期,国家出台政策自今年11月1日起结束中药配方颗粒试点,明确中药配方颗粒品种实施备案管理,跨省销售使用中药配方颗粒的,生产企业应当报使用地省级药品监督管理部门备案。未来我们也会考虑进行省外扩张,目前的重心还是把省内市场做扎实。

目前公司已经获批了646个中药配方颗粒品种,上游方面公司也自建了多个GAP基地,无论是在品种数量还是在上游资源方面都有一定的优势。另外,

	<p>公司在品牌和渠道也颇具优势，我们计划借助这些优势尽快把配方颗粒市场做到一定规模。</p> <p>Q7：销售团队大幅度增加人员原因？其中莲花清瘟团队多少人？</p> <p>A:近几年，公司进行了一系列营销体系的改革，先是收回了基层终端授权，并增强了基层销售队伍，之后又将产品分线，新设立商务分销部覆盖空白市场，还增加了电商队伍，同时公司销售板块各部门均进行了人员扩张，实现精细化管理。这背后是根据市场供需及公司战略发展情况进行的战略调整。一方面政策变化包括化药集采和中药注射剂销量下滑其实为这些经过循证证实疗效确切并进入到西医指南的口服专利中药提供了市场空间；另一方面是公司品牌及产品品牌的知名度大幅提升。学术品牌方面公司荣获 2019 年生命科学领域唯一一个国家科技进步一等奖，社会品牌方面莲花清瘟对公司品牌以及其他专利中药品牌知名度的带动作用。从去年和今年 1-2 月份的情况来看，这一系列改革取得了非常好的效果。</p> <p>目前莲花事业部大概有约一千人专业销售队伍，主要针对等级医院市场。除莲花事业部外，其他部门如零售部、商务分销部、国贸中心、社区部、城乡部等部门也可以销售莲花清瘟及其他产品。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 2 月 25 日