

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：20210409

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	通过东兴证券/国信证券电话会议系统参加会议的安信基金、华夏基金、万家基金、永赢基金、中国人民养老保险、中银资管等二十余家机构及个人投资者
<b>时间</b>	2021年4月9日 09:00-10:00
<b>地点</b>	以岭药业会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书吴瑞、财务负责人李晨光
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>第一部分：董事会秘书吴瑞简要介绍公司 2020 年年度经营情况</b></p> <p>2020 年新冠疫情突袭全球，公司管理层采取积极有效地应对措施，提出“冷静分析、沉着应对、井然有序、忙而不乱”战略，化危机为机遇。在董事会战略部署引领下，公司科研、生产、营销等各部门围绕核心业务实施工作经营计划、有序开展，2020 年公司各产品市场占有率及品牌知名度均得到显著提升。在销售方面，连花清瘟在国内疫情防控中发挥了重要作用，不仅带动了产品销量的增长和品牌知名度的提升，更从结构上增加了对空白市场的覆盖，已成为很多家庭的常备感冒用药；在海外销售方面，目前连花清瘟已在 20 多个国家和地区获得批文并实现销售。同时，公司荣获国家科技进步一等奖带动主力品种通心络、参松养心、芪苈强心的学术品牌大幅提升，进一步促进产品的市场终端销售，报告期内心脑血管三个产品的销售也实现较好增长；其他业务板块也积极围绕年度经营计划有序开展各项经营工作，确保了全年经营规模的快速提升。在研发方面，公司持续加大研发投入，研发产出效率持续提升，公司申报的枣椹健脑安神片和苏夏解郁除烦胶囊两款中药创新药已获</p>

CDE 受理，同时，去年 5 月获批的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》，我们预计连花清咳将成为公司呼吸领域继连花清瘟之后又一重磅品种。

2020 年公司实现营业收入 87.82 亿元，同比增长 50.76%；实现归属于上市公司股东的净利润 12.19 亿元，同比增长 100.95%。

在中药板块，公司始终坚持以学术推广为中心，依托现有产品线，不断整合内外部资源，持续推进营销体系优化升级。在医疗终端，公司大力推进营销模式变革，全面推行“规范管理、细化管理、分线管理”的战略决策，组建了各产品事业部，销售人员规模逆势增加；同时，在基药政策逐步落地实施的政策背景下，公司优化基层市场推广队伍，收回基层终端销售授权，改为公司一体化管理。在零售终端，连花清瘟品牌知名度大幅提升，带动消费者对以岭品牌认知度同步提升，公司依托线上店患教育平台，开展了系列学术科普活动，发挥联效推广机制，将连花清瘟科研进展以及通心络/参松/芪苈等系列处方药的学术研究进行协同科普推广，快速拉动了 OTC 产品及处方药在零售药店终端的市场占有率。在商务分销板块，公司组建了分销团队，针对医疗及零售终端未覆盖到的单体药房、民营诊所/医院、村卫生室等终端市场，借力商业平台实现终端覆盖和产品推广。2020 年，新冠疫情防控战役在全球打响，公司在危机中紧抓机遇，加速推进中药国际化进程，面对国外疫情的变化情况和不断增长的市场需求，公司快速调整经营策略，成立国贸中心，积极开拓海外市场，加快连花清瘟海外市场注册。报告期内，连花清瘟胶囊已在巴西、泰国、厄瓜多尔、新加坡等二十多个国家和地区注册获批，为海外疫情防控贡献力量。

在化生药板块，公司坚持“转移加工-仿制药国际国内双注册-专利新药研发生产销售”齐步走的发展战略。报告期内，公司继续加大一类创新药研发力度，目前已有 4 个品种进入临床阶段，且有 10 余个品种处于临床前阶段，其中苯胺洛芬即将开展三期临床；在仿制药方面，公司已累计获得 12 个 ANDA 品种批文且部分产品已在美国市场实现销售，其中 4 个品种同步在国内申报进入优先审评，此外公司还有 5 个品种已通过国内一致性评价；在原料药方面，公司继续推进原料药、化药一体化进程，预计原料药生产基地在今年中期能交付投产，2020 年整个化生药板块迈入快速增长的阶段。

在大健康板块，围绕公司内生资源优势，结合外部资源，以“借势做事、内外循环，市场先行、品牌致胜”为指导，进行品牌整合、渠道整合、团队整合，打造独具以岭特色的产品推广模式。公司创立了“服务和产品相结合，线上和线下相结合”的一体化的大健康产业发展新模式，产品品类更加丰富，并筛选出连花呼吸防护系列等产品重点培育，力争打造成为国内呼吸防护领域知名品牌。

综上所述，公司在主营业务中药板块和新业务化生药、大健康业务板块，业绩均实现较好增长。2021年，公司管理层仍然会依据年度经营计划，积极抓住品牌提升和营销体系优化改革契机，继续提升产品市场份额，争取以更加优异的业绩来回报投资者！

## 第二部分：问题交流

### Q1：国家出台支持中医药发展一系列红利政策，对公司产品的影响？

A:近年来，国家出台一系列支持中医药行业发展的政策，从《健康中国2030》、《中医药发展十三五规划》、《中医药发展战略规划纲要》（2016），到“十四五”规划更是将中医药发展提升至国家战略层面，国家顶层设计凸显了中医药前所未有的重要地位。

2021年2月，国务院办公厅发布《关于加快中医药特色发展的若干政策措施》（国办发【2021】3号），该措施涉及到七大方向（夯实中医药人才基础、提高中药产业发展活力、增强中医药发展动力、完善中西医结合制度、实施中医药发展重大工程、提高中医药发展效益和营造中医药发展良好环境），全面提出完善健全措施，促进中医药产业的未来长期可持续发展。《措施》指出：“建立科技、医疗、中医药等部门推荐符合条件的中药新药进入快速审评审批通道的有效机制”、“完善中药注册分类和申报要求，优化具有人用经验的中药新药审评审批”、“充分利用数据科学等现代技术手段，建立中医药理论、人用经验、临床试验三结合的中药注册审评证据体系，积极探索建立中药真实世界研究证据体系”、“完善中药新药全过程质量控制的技术研究指导原则体系”等条款表明，中医药行业将迎来新的发展契机。

公司核心竞争优势是络病理论指导创新中药研发。聚焦于心脑血管、呼吸、

消化、内分泌、免疫、泌尿等核心治疗领域，在络病理论指导下，公司创立了“理论+临床+新药+实验+循证”一体化的中医学术创新与转化新模式。公司规范、科学开展临床试验工作，客观评价产品的疗效和安全性，探索产品的适用人群及临床应用优势和作用特点，不断推进新产品研发，目前已上市11个专利中药品种。同时，公司积极持续开展已上市中药品种的上市后再评价及二次开发，开展药效作用机制研究、上市后临床循证评价及真实世界研究，通过实验和临床数据验证产品作用机制和确切疗效，为中成药的临床应用提供客观研究证据，建立产品的学术影响力和学术地位，并将学术优势转化为市场优势。基于前述科技优势，公司先后主持完成两项国家“973”计划项目和一项国家重点研发计划，先后荣获六项国家科技大奖，彰显了公司的科研实力与地位。

另外，公司制定了完善、严格的质量控制体系，还自建了连翘、酸枣仁、土元、水蛭等中药材种/养殖基地，从源头上保障中药材的质量。公司始终秉承“药品质量重于泰山、人民的生命高于一切”的质量理念，从药材源头开始，用心做好每一粒药，保证每一粒药品符合上市质量标准。

### **Q2：公司预计上市的中药新品种及研发布局？**

**A:**目前，公司申报治疗失眠的“枣椹健脑安神片”（曾用名：百灵安神片/益智安神片）和一款治疗抑郁症的苏夏解郁除烦胶囊两款新药已获 CDE 受理。

公司聚焦于市场发病率高、用药量大的治疗领域，规范、科学开展临床试验工作，客观评价产品的疗效和安全性，探索产品的适用人群及临床应用优势和作用特点，不断推进新产品研发。公司已上市的 11 个专利品种，主要分布在心脑血管、呼吸、内分泌、肿瘤、泌尿、神经等常见、多发的六大病种领域，产品梯队布局合理、完整。未来研发计划布局 13 个系统、近 60 个病种领域，每年申报 2-3 个中药新药品种，不断完善产品阵列以支撑公司稳定可持续发展。

### **Q3：苯胺洛芬三期临床进展？**

**A:** 公司一类新药苯胺洛芬即将启动三期临床，计划今年、最晚明年完成三期临床。

**Q4: 公司络病分会体系的详细介绍?**

**A:**公司主导建立了世界中医药学会联合会络病专委会、中华中医药学会络病分会、28 省市络病分会专业委员会、市级络病分会专业委员会四级络病分会体系,吸纳了临床中医、西医、中西医结合专家十万余人,为络病理论临床推广及络病理论指导下公司研发的专利新药推广搭建了很好的学术平台。

**Q5: 连花清瘟未来的销售规划?**

**A:**连花清瘟 2020 年销售收入超过 40 亿,较 2019 年同比增长接近 150%。去年连花清瘟在国内疫情防控中发挥了重要作用,不仅带动了产品销量的增长和品牌知名度的提升,更从结构上增加了对空白市场的覆盖,已成为很多家庭的常备感冒用药,这对其市场终端销售的积极影响将是长效机制。

今年一季度,从终端销售反馈数据来看,无论是在国内散发疫情的地区还是其他低风险区域,连花清瘟市场需求较去年同期高基数前提下仍然实现了同比增长。未来,连花清瘟市场推广将继续回归“治感冒”、“抗流感”的市场需求,我们预计今年全年销售规模仍能延续增长态势。

**Q6: 公司营销分线改革进程及未来营销体系改革计划?**

**A:**在医疗终端,全面推行“规范管理、细化管理、分线管理”的战略决策,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,去年下半年又将产品分线,新设立商销部覆盖空白市场,还增加电商队伍,同时对所有销售板块都进行扩张,实现细化管理。目前公司营销体系分线改革已基本接近尾声并取得了较好的效果。未来,公司新产品研发、产品收购等工作也在持续开展中,若有新品种上市,公司仍计划按照新产品适应症增加产品事业部。

**Q7: 公司连花清咳的市场空间?**

**A:**连花清咳所处的市场空间较好,根据米内网和中康数据统计,2019 年度“化痰止咳用药”医疗终端和零售药店终端的市场规模超过 200 亿且约 80% 为中成药。

	<p>连花清咳去年 5 月获批并于当年通过医保谈判进入新版医保目录。2021 年，公司仍然延续其他已上市专利中药处方药的推广模式，重点在医院端完成开户和推广，同时受益于莲花品牌的带动也会兼顾 OTC 市场。未来希望借助莲花品牌及销售渠道的支撑，把连花清咳培育成为公司呼吸领域继连花清瘟之后又一大市场品种。</p> <p><b>Q8: 公司莲花生产线能否与心脑血管等其他产品共用？目前公司产能能否满足高增长态势？</b></p> <p><b>A:</b> 公司生产线设备是按产品剂型（胶囊/颗粒/片剂）分类，并非按产品品种分类，莲花系列生产线可以生产心脑血管等其他产品。</p> <p>公司目前的生产产能可以满足当下市场需求及未来增量需求，且具备根据市场情况及时调整生产计划的能力。去年公司实施了一些列产能提升的计划，首先在衡水建设生产基地，一期先建设提取车间以整体提升中药材提取能力，目前部分提取车间已完成建设并通过 GMP 认证交付投产；同时，公司也根据市场需求启动了连花清瘟系列产品产能提升项目且已实现投产，公司生产产能已较 2020 年年初得到大幅提升。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 4 月 9 日