

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：20210423

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	通过全景网“投资者关系互动平台”参加以岭药业 2020 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2021 年 4 月 23 日 15:00-17:00
网站	http://ir.p5w.net
上市公司接待人员姓名	总经理 吴相君先生 董事会秘书 吴 瑞女士 财务负责人 李晨光先生 独立董事 王震先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、 现在国内还有很多人不相信中药的疗效，甚至认为中药伤身体是忽悠人的。曾经在网上看到有股评大 V 指出以岭药业去年的下跌是很多机构不相信中药的疗效乘机逢高出货导致的。管理层能否借国家政策的东风为中医医学拨乱反正，还中药一个客观真实的评价。目前去医院看病，医生经常会开一些中成药，自身感觉还是有效的，不管是慢性病还是急症都管用。 A: 投资者您好。感谢您对中医药的支持和肯定。中医药是我国传统文化的瑰宝，是具有悠久历史传承的医药学体系。当前，我国正在大力发展中医药事业。“十三五”开始，国家把中医药摆在更加突出的位置，以前所未有的力度推进中医药改革发展，引领中医药事业取得历史性成就，搭建起推动中医药高质量发展“四梁八柱”制度体系。谢谢！

2、因为目前我的经验是，我和身边的人不是因为新冠肺炎治疗需要而购买，完全是感冒用药而购买连花清瘟的。连花清瘟这个药了不得，孩子和大人感冒发烧吃这个药一般三天就能见效！

A: 投资者您好。非常感谢您的认可。公司独家专利中药连花清瘟产品是唯一获得国家科技进步二等奖的治感冒、抗流感的专利中成药，已先后 20 余次被列入国家卫健委、中医药管理局发布的甲型流感、乙型流感、禽流感、新冠肺炎等疾病相关诊疗方案的用药推荐，是应对呼吸道传染性公共卫生事件的代表性药物。去年疫情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。根据销售数据反馈，今年一季度连花清瘟市场需求较去年同期有所增加，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、流感市场需求仍然较好。根据中康资讯-零售市场研究中心统计，连花清瘟今年 OTC 端的市场份额近 10%，位列“中成药感冒用药”类第一名，已经成为很多家庭的家中常备用药。感谢您的关注！

3、苏夏解郁除烦胶囊的市场空间有多大？

A: 投资者您好。精神类常见疾病抑郁症已经成为我国伤残健康生命损失的第二大主因。公司研发的苏夏解郁除烦胶囊是公司在精神卫生类疾病布局的又一中药创新药，适用于轻、中度抑郁症属气郁痰阻、郁火内扰者，具有清热除烦，解郁化痰的功效，既能改善抑郁症精神障碍，又能缓解非特异性躯体感觉异常。目前该品种新药注册申请已获国家药品监督管理局正式受理，后续公司将配合新药审批程序推进后续技术审评、现场核查、抽样检验等工作。感谢您的关注！

4、请问公司的保健品与消费品的收入比例和利润比例大概是多少？公司的保健品与消费品的定位是什么？

A: 投资者您好。健康产业板块是公司潜力业务板块，公司以络病理论为指导，秉承中医治未病理念，充分发挥中医药特色优势，将中药草本、药食同源理念应用系列健康产品研发上，目前已研发上市了系列健康产品，形成莲花呼吸健康系列产品、通络健康心脑血管系列产品、养精抗衰老增强免疫力系列产品、

动形抗疲劳护关节系列产品、静神助眠及改善情绪系列产品。其中连花呼吸健康系列产品将连花清瘟精研本草组方针对病毒和细菌抑制、杀灭能力，延伸到饮品、消杀、防护和提高自身呼吸系统免疫力等产品研发上，逐渐形成消杀、防护、清菲（清肺）、养正四大系列产品，“外防内调”有效阻断病毒人传人、物传人、环境传人三种路径，达到预防疾病的目的，全方位保护呼吸健康。连花清瘟爆珠、连花清咽喷剂、连花空气草本除菌凝胶以及连花清菲植物饮料/茶等产品有着广阔的消费群体，借助连花清瘟品牌势能，力争成为呼吸系统防护第一品牌。谢谢！

5、年报披露的分红较往年大幅增加，请问这是否代表公司分红政策有较大修订，未来是否持续稳定增长？谢谢！

A: 投资者您好。公司会参考股东建议，根据年度经营情况、下一年度资金使用计划等因素实际综合考虑制定每年年度的利润分配计划，使每一位投资者能够分享公司成长的红利。感谢您的关注！

6、 请问公司是否在走现代分子中药的创新中药路线，是否与管轶团队有合作

A: 投资者您好。公司中药布局领域主要包括创新中药，含复方、有效部位和单体中药，目前没有与管轶团队合作。谢谢您的关注！

7、关注到公司近年来，不断推出新产品，不仅仅限于药业产品，还涉及日常生活多个领域！！ 可见公司志大弘伟公司！！ 那么请嘉宾能否简要明了描述下公司对于自身在中国的十年定位是什么呢， 在国际上的十年定位又是什么呢？

A: 投资者您好。公司在今后的发展中，将继续整合公司 20 多年发展积累的络病学术、科技创新、现代生产、营销网络、国际接轨、资本平台等优势资源，坚持以专利中药的生产销售为主营业务，化生药、健康产业同时拓展的战略发展方向，继续贯彻“五运隆兴、市场龙头、科技驱动、跨越发展”的指导思想，继续遵循“为员工谋发展、对社会做贡献、为股东创价值”的经营理念，从公司不同业务板块、业务形态、业务链条的相互借势、相互促进中整合创新，完成企业由未来五年至未来二十年的产业布局，为公司未来的持续稳定增长奠

定坚实基础，实现跨越发展。感谢您的关注！

8、请问公司为何考虑进入中药饮片市场？

A: 投资者您好。公司从事中药饮片相关业务主要为了充分利用本地药材资源优势以及国家在农产品加工、交易等方面的扶持政策，更好的完善公司产业链、拓宽经营渠道。感谢您的关注！

9、公司的连花清咳、酸枣仁油、八子补肾、连花清菲植物饮料， 等等产品，是不是定价有点贵啊？

A: 公司产品定价是结合产品的研发及生产成本、市场情况等综合因素制定的。您的意见我们也会向相关部门及时反馈参考。感谢您的关注！

10、我认为你们要把连花清瘟的产量要扩大起来，因为我和身边的人现在只要感冒吃药就是连花清瘟，所以如果你们把利用现在大家对你们的口碑而把宣传力度扩大，那么前途无量

A: 投资者您好。非常感谢您的建议，我们会及时反馈至公司管理层参考。在产能方面，公司将根据市场情况及时调整生产计划以满足市场需求，此外建设中的衡水生产基地在投产后也将进一步提升公司产能。因品牌知名度大幅提升、空白市场区域的覆盖以及完善客观的临床实验数据支撑，连花清瘟产品近两年市场销售态势较。感谢您的关注！

11、管理层干的很好，希望继续提高营业额净利和净利率，不久的将来成为中国医药第一市值，为中医药争光

A: 投资者您好。感谢您对公司的认可！我们会继续努力做好经营管理工作，争取为社会和投资者创造更多回报！感谢您的关注！

12、想请问一下你们有没统计过连花清瘟销售额中有多少是感冒用药，有多少是因为新冠肺炎治疗需要。我觉得这很重要

A: 投资者您好。非常感谢您的建议。公司独家专利中药连花清瘟产品是唯一获得国家科技进步二等奖的治感冒、抗流感的专利中成药，已先后 20 余次被列入国家卫健委、中医药管理局发布的甲型流感、乙型流感、禽流感、新冠

肺炎等疾病相关诊疗方案的用药推荐，是应对呼吸道传染性公共卫生事件的代表性药物。去年疫情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。根据销售数据反馈，今年一季度连花清瘟市场需求较去年同期有所增加，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、流感市场需求仍然较好。根据中康资讯-零售市场研究中心统计，连花清瘟今年 OTC 端的市场份额近 10%，位列“中成药感冒用药”类第一名，已经成为很多家庭的家中常备用药。感谢您的关注！

13、公司方能否拿出一部分宣传经费向普通民众介绍下“中医络病理论”。自从关注了咱们以岭的股票就知道“中医络病理论”这个说法，感觉很高大上。但是怎么个好法，与传统中医学有什么关系，确实还不知道，希望公司能将“中医络病理论”通过朴素的语言给广大老百姓介绍介绍，让大家能够切实理解这个理论的优势，让“中医络病理论”扎根普通老百姓的心中。这样，以岭药业真就会成为中国大 A 的药茅了。

A: 投资者您好。非常感谢您的建议以及对公司的肯定，我们会将您的建议反馈至公司管理层参考。感谢您的关注！

14、疫情期间公司主要产品销量暴涨，也带来了公司的扩产，但随着国内疫苗的普遍接种，疫情所需之备药需求明显会有变化，公司扩产时，对这一部分的需求减少有何准备，公司产能与库存的控制目前大致是如何进行的？

A: 投资者您好。公司独家专利中药连花清瘟产品是唯一获得国家科技进步二等奖的治感冒、抗流感的专利中成药，已先后 20 余次被列入国家卫健委、中医药管理局发布的甲型流感、乙型流感、禽流感、新冠肺炎等疾病相关诊疗方案的用药推荐，是应对呼吸道传染性公共卫生事件的代表性药物。去年疫情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。根据销售数据反馈，今年一季度连花清瘟市场需求较去年同期有所增加，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、流感市场需求仍然较好。根据中康资讯-零售市场研究中心统计，连花清瘟今年 OTC 端的市场份额近 10%，

位列“中成药感冒用药”类第一名，已经成为很多家庭的家中常备用药。感谢您的关注！

15、贵公司营收和盈利排名第五，是否有雄心壮志争第一？什么时候可以做到全国第一？

A: 投资者您好。公司管理层会继续努力做好公司经营管理工作，争取为社会和投资者创造更多回报！感谢您的关注！

16、生物疫苗才是王道，建议公司参与疫苗的研发与生产。

A: 投资者您好。感谢您的建议，我们会及时将您的建议反馈至公司管理层参考。感谢您的关注！

17、以岭药业是这次国内抗疫的明星，但希望以岭药业能够摘掉疫情的标签，因为以岭药业的价值不仅仅是抗疫英雄，更应该是广大老百姓各方面健康的守护神。

A: 投资者您好。非常感谢您的理解与支持！

18、公司的以岭健康的网站，是否可以考虑做个新版的？现在旧版的功能和风格都有点落伍了，现在的电商网站都已经非常成熟了，投一两百万就可以做很好的电商，这对公司的产品推广也是有好处的

A: 投资者您好。感谢您对公司的关注并提出积极建议。我们会将您的建议及时转达相关部门参考。感谢您的关注！

19、希望以岭抓住历史机遇，成为伟大的中药企业，市值早日超过片仔癀和云南白药，成为中药第一股

A: 感谢投资者对以岭的关注和信任！我们一定更加努力做好公司的生产经营工作，回报社会，回报投资者！

20、请问针对变异新冠病毒，连花清瘟胶囊疗效，是否和以前一样呢。谢谢。

A: 投资者您好。截至目前公司已在国内有序开展针对新冠变异病毒的相关研究。根据中国中医科学院、广州呼吸健康研究院呼吸疾病国家重点实验室等

多个科研机构实验结果，证实公司连花清瘟产品具有广谱抗病毒作用，对新冠病毒（SARS-CoV-2）、甲型流感病毒 H1N1、H3N2，禽流感 H5N1、H9N2，EV71 等病毒都有很好的抑制拮抗作用，有效抑制多种细菌，调节免疫，提高人体的抗病康复能力。感谢您的关注！

21、请问下，集采对你们有没什么影响？

A: 投资者您好。截至目前，国家已经进行的药品集中采购主要针对化药通过一致性评价的药品，未涉及公司专利中成药产品。公司未掌握国家关于中成药集采的相关信息。感谢您的关注！

22、连花清瘟胶囊是否有提价计划？

A: 投资者您好。目前连花清瘟产品暂时没有提价计划。感谢您的关注！

23、请问贵公司生产的连花清瘟还有提价的空间吗

A: 投资者您好。目前连花清瘟产品暂时没有提价计划。感谢您的关注！

24、请问公司今年在心脑血管系列营销是如何筹划的，有没有业绩目标，谢谢

A: 投资者您好。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，优化销售管理模式，强化销售团队专业化建设，持续推进营销体系优化升级，在推动医疗及零售市场的渠道拓展，提高产品覆盖率及占有率方面开展了系列工作。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，销售人员规模大幅增加；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，改为一体化管理。在零售终端，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。感谢您的关注！

25、公司的产品及研发实力强大，业绩优秀，请问是否有做大市值的意愿，一方面为人类健康做出贡献，另一方面也是带动公司所有股东共同发展致富，从而全方位的回报社会。

	A: 投资者您好。公司一方面继续积极加强与资本市场沟通，向资本市场传递公司内在价值；另一方面公司管理层将继续提升经营管理水平，强化企业核心竞争力，积极防范经营风险，争取提升产品收益水平，以更好的业绩回报投资者。感谢您的关注！ 26、有进入印度市场的计划吗？谢谢 A: 您好，公司相关产品有在印度注册的计划，但具有较大不确定性。未来如有达到信息披露的事项，我们将及时公告。敬请注意投资风险！感谢您的关注！ 27、以岭药业为这次国内抗疫贡献了很多，连花系列产品也成为明星产品。我觉得以岭的价值不仅仅是连花系列产品，现在二级市场也对以岭似乎有了偏见。国内有本土疫情股票价格就涨，疫情平稳了股票加过就跌。管理层能否加大其他产品甚至是仿制药的宣传力度，特别是在凤凰卫视的广告，也别广说连花清瘟胶囊了，多推广下心脑血管、糖尿病方面的产品。 A: 投资者您好。非常感谢您的建议。谢谢！ 28、可以介绍下企业的“十四五”规划目标和工作重点吗？ A: 投资者您好。公司在每年的年度报告中，都会披露战略规划及经营计划，您可查阅参考。感谢您的关注！ 29、我就在石家庄，作为股东去你们公司旗下的酒店汗蒸有优惠吗？ A: 投资者您好。子公司酒店经常推出各种优惠活动，您可以关注酒店的公众号了解并参与。感谢您的关注！ 30、公司销售额最大的 3 家医院是什么？ A: 投资者您好。根据信息披露相关规定，在定期报告中公司需披露前五大供应商及客户的交易金额及相应占比，其他信息不属于强制披露信息范围。感谢您的关注！ 31、公司销售额前 3 名的产品是什么？
--	---

A: 公司销售额前三名的产品分别是通心络胶囊、参松养心胶囊、连花清瘟胶囊，感谢您的关注！

32、我是以岭的粉丝，业绩好的情况下，股价为何不涨啊？

A: 投资者您好。二级市场股价受国内外政策、经济环境、行业、机构资金流向、经营业绩等多种因素影响。公司层面一方面继续积极加强与资本市场沟通，向资本市场传递公司内在价值；另一方面公司管理层将继续提升经营管理水平，强化企业核心竞争力，积极防范经营风险，争取以更好的业绩回报投资者。感谢您的关注！

33、以岭是中药创新企业，目前的优势在中药板块。布局化生药板块，有哪些优势和潜力？未来会中药和化生药齐头并进吗？

A: 投资者您好。公司已在年度报告中详细阐述了公司业务板块的具体情况，您可以查阅了解。感谢您的关注！

34、在 2020 年业绩中，呼吸系统类产品 42.5 亿，请问连花清咳片占了多少比例？谢谢！

A: 连花清咳片于 2020 年 5 月获得国家药监局核准上市，正式推广销售时间不足半年。在呼吸系统收入中比例不具有代表性。该品种去年底谈判进入新版国家医保目录，目前在医疗终端和零售药店终端均已正常开展销售工作。在销售推广方面，公司将延续其他已上市专利中药的推广模式，重点在医院端推广，同时，受益于连花品牌的带动也会兼顾 OTC 市场。谢谢你的关注！

35、公司为何 1 家基金持股都没有，基金对医药行业很看好，你们公司为何不能吸引基金？是基金的判断有问题还是你们公司的前景很一般？

A: 投资者您好。公司股东名册中有基金持股，但没有进入前 10 名排名。感谢您的关注！

36、请问截止到目前的股东人数变化？

A: 投资者您好。您可以联系公司董办办理股东名册查询业务。感谢您的关注！

37、天猫平台云南白药旗舰店粉丝（关注度）79.1 万，同仁堂官方旗舰店是78.3 万，而以岭医药旗舰店目前只有 0.92 万，市值低于我们的马应龙大药店也有 39.8 万粉丝，这一方面说明网上销售平台（天猫、京东等）还有巨大潜力可以挖掘，另一方面是不是公司对网上销售的宣传、推进还存在薄弱不足之处？

A: 投资者您好。在新零售方面，公司也在探索多种销售渠道模式推广产品。如在 B2B 方面，公司跟阿里健康、京东健康开展自营合作，也跟垂直类医药电商如康爱多、医药网合作；B2C 方面，除官网“以岭健康城”外，公司也在天猫、京东设有官方旗舰店；O2O 方面，基于以岭药堂，针对石家庄本地生活做 O2O，主要合作方包括叮当快药、京东到家、饿了么、美团等平台；处方流转方面，公司也在跟阿里健康、妙手医生、平安好医生等互联网医院开展合作。同时，我们也在探索通过“内容直播”、“社交短视频”多方位传播展示产品，不断优化提升客户的购买体验。通过多种线上线下相结合方式，公司建立起全方位、全渠道的营销模式，以提升公司零售终端的市场覆盖。未来我们会继续探索多种销售渠道完善销售模式。感谢您的关注！

38、四月的销售情况环比如何？谢谢

A: 四月销售环比情况请以公司后续披露的相关公告为准。感谢您的关注！

39、公司有收购兼并计划和目标吗？

A: 投资者您好。并购不是一蹴而就的事情，需要经过认真考察，审慎决策，公司希望并购项目能够为公司发展带来长远效益，我们也一直在寻找并考察过多个项目。公司未来将考虑并购具有市场竞争优势的战略性品种和拥有优秀技术、管理团队的药企，通过收购、参股或合作成立新公司等方式，拓展公司新的利润增长点，全面提升企业规模和综合盈利能力。感谢您的关注！

40、公司未来有研制痛风药的计划么？

A: 投资者您好。公司研发计划在痛风病种领域有布局。感谢您的关注！

41、各投资的子公司总看都有盈利， 但合并表净利润不及母公司净利润，其

中的原因是什么？

A: 投资者您好，我公司合并范围包含 30 余家子公司，各子公司所涉及的业务和营运目标不尽相同，部分子公司因处于战略投入期存在一定程度的亏损，所以合并报表净利润不及母公司净利润。感谢您的关注！

42、现在满负荷生产吗？

A: 投资者您好。公司目前生产情况正常。公司也会随时根据市场情况及时调整生产计划以满足市场需求。感谢您的关注！

43、公司一万多人的销售队伍，平均每人销售 80 多万，平均每人销售费用 30 多万，不知道工资是否包含在内，公司的销售能力是不是有点偏弱呀？

A: 投资者您好。根据公司 2020 年度报告财务报表附注中披露，销售费用中包含工资薪金。此外，公司 2020 年新增近五千人的销售人员也是需要经历培训上岗才能达到正常量产的过程，我们认为这并不意味着公司销售能力偏低。感谢您的关注！

44、年报中谈及“商务分销板块围绕“渠道管理、渠道促进、渠道营销”三大策略，建立闭环式的商业管理体系。”，还请吴总详细介绍一下 公司构想的“闭环式的商业管理体系”的具体内容？

A: 投资者您好。“闭环式的商业管理体系”属于公司内部营销策略范畴，为公司商业机密，敬请理解。感谢您的关注！

45、作为以岭药业普通散户，感谢公司方将 2020 年几乎全部净利润用来分红，也希望公司方在股东大会后尽早完成分红送股工作。谢谢

A: 投资者您好。我们也希望公司股东可以享受公司成长的红利。我们会在股东大会通过分红预案后的两个月内，合理安排资金，完成分红转增工作。感谢您的关注！

46、你能介绍一下公司未来 3—5 年的战略规划吗？我是想持有 10 年以上，虽然不多，但也是自己的积累

A: 投资者您好。在今后的发展中，将继续整合公司 20 多年发展积累的络

病学术、科技创新、现代生产、营销网络、国际接轨、资本平台等优势资源，坚持以专利中药的研发、生产、销售为主营核心业务，以化生药、健康产业协同发展的战略发展方向，继续遵循“为员工谋发展、对社会做贡献、为股东创价值”的经营理念，从公司不同业务板块、业务形态、业务链条的相互借势、相互促进中整合创新，完成未来产业布局，为公司未来的持续稳定增长奠定坚实基础，实现跨越发展。感谢您的关注！

47、解除股票质押对公司财务有何意义

A: 投资者您好。股东根据融资需求安排进行相应股票质押与解质押，公司控股股东和实际控制人的质押股份比例较低。股东质押与解质押属股东个人资金需求行为，不会给公司生产经营带来不利影响。感谢您的关注！

48、请问公司在美连花清瘟二期临床结果如何?三期实验何时进行?

A: 投资者您好。连花清瘟胶囊美国 FDA 二期临床试验研究目前处于数据统计分析阶段，后续如有达到信息披露标准的事项，公司将及时进行公告。感谢您的关注！

49、我希望你们首先能连花清瘟宣传到位一点，这关系到以岭药业能否真正成长伟大的医药企业。我以我和身边的人经验，甚至认为你们就凭连花清瘟完全可以垄断国内感冒药的 80%份额，那样估计就凭连花清瘟每年销售额规模至少 500 亿元以上，所以希望你们不要老是往连花清瘟的新冠肺炎治疗方面去靠，而是往连花清瘟真正在治疗感冒药上去努力。

A: 投资者您好。非常感谢您的建议。公司独家专利中药连花清瘟产品是唯一获得国家科技进步二等奖的治感冒、抗流感的专利中成药，已先后 20 余次被列入国家卫健委、中医药管理局发布的甲型流感、乙型流感、禽流感、新冠肺炎等疾病相关诊疗方案的用药推荐，是应对呼吸道传染性公共卫生事件的代表性药物。去年疫情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。根据销售数据反馈，今年连花清瘟市场需求出现明显增加，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、流感市场需求仍然较

好。感谢您的关注！

50、证券市场的认同是企业整体实力的重要体现。以岭业绩提升，是否已经引起机构和基金的密切关注？目前机构持股比例大概多少？

A: 投资者您好！今年以来，公司机构持股比例有所增加。感谢您的关注！

51、请问贵公司的连花清瘟胶囊在美国批准有新的进展了吗？目前疫情已经是常态化，且发生了多种变异，连花清瘟胶囊或许会在疫情防控中有重要贡献，请问公司有为全球化疫情防控而增加相应的产能呢？谢谢！

A: 投资者您好。连花清瘟胶囊作为我国第一个进入美国 FDA 临床研究治疗流感的中成药，目前正在美国开展二期临床研究，该研究依据国际规范化临床设计，针对连花清瘟治疗流感的作用特点，评价连花清瘟不同剂量、不同给药时间的退热、缓解肌肉酸痛、改善咽痛和咳嗽等症状的疗效和安全性，同时研究种族差异、生活习惯背景对连花清瘟疗效的影响。截止目前，该项研究已完成病例入组，正在进行相关数据统计分析工作。感谢您的关注！

52、请问心血管产品一季度的营收占比有多少呢？以后有没有扩大产能的计划？

A: 投资者你好，心脑血管产品一季度营收情况请以公司后续披露的相关公告为准。目前公司在衡水投资建设现代中药产业化项目，项目投产后相关产品产能将会有提升。感谢您的关注！

53、请问公司在中药材原料生产和采购上是否有布局，如果产能扩大，是否能保证原料的质量、供应和价格的稳定？

A: 投资者您好。对于部分用量大的中药原材料，公司建有种养殖基地，既可以从源头上保障中药材质量，也能一定程度上平抑中药材市场价格。感谢您的关注！

54、请问财务报表的资产负债表中应收款项融资核算的是融出资金吗？谢谢！

A: 投资者您好。我企业资产负债表中“应收账款融资”项目核算的是随时可贴现的应收票据。感谢您的关注！

55、很高兴看到贵公司一季度心血管产品销售收入实现大幅增长,请问您预期这个增长有一定的偶然性还是基本为可持续的?

A: 投资者您好。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起到较好促进作用。感谢您的关注!

56、现在社会老龄化越来越明显,请问公司在应对社会老龄化方面有何措施?

A: 医药行业关系国计民生,药品消费与国民经济发展水平、人民生活质量存在较强的相关。从中长期来看,消费水平提升、人口老龄化加剧等都将为医药行业的长期稳健增长提供有力支撑,医药产业将朝着更加专业化、市场化和国际化的方向发展。公司的主营业务是专利创新中药的研发、生产和销售。在开展的创新中药研发的同时,公司积极布局化生药和健康产业,构建了专利中药、化生药、健康产业协同发展、相互促进的医药健康产业格局。

公司始终坚持以市场为龙头、以科技为先导的科技创新发展战略,创立“理论-临床-科研-产业-教学”五位一体的独特运营模式,建立起以中医络病理论(络病学、脉络论、气络论)创新为指导的新药研发创新技术体系。中医络病理论是重大中医理论创新,其学术创新赋予公司科技中药以良好疗效和学术内涵,成为公司差异化竞争的核心要素,促使公司的专利产品和健康产品快速进入市场。按照通治久病(涵盖心脑血管、肿瘤、糖尿病、神经肌病等重大疾病)、通络治新病(流行感冒、SARS、甲流)、通络至未病(未病先防、既病防变、病瘥防复),积极布局用药量大、常见多发的病种领域生产研发和销售,持续做好经营管理,争取以更好的业绩汇报投资者。感谢您关注!

57、公司目前的产品线非常丰富,中药品类众多,也有西药化生类产品,疫情使连花清瘟大热销,之后公司在市场上最重点的产品推进是哪个方向?在资源上如何配置比例?

A: 投资者您好。公司在开展的创新中药研发和销售的同时,同时积极布局化生药和健康产业,构建专利中药、化生药、健康产业协同发展、相互促进的医药健康产业格局。感谢您的关注!

58、2020公司业绩优秀,分配预案回馈投资者,请问公司战略以连花系列,

心脑血管系列，健康系列哪一个为重点，或者如何分配资源的，谢谢！

A: 投资者您好。公司在开展的创新中药研发和销售的同时，同时积极布局化生药和健康产业，构建专利中药、化生药、健康产业协同发展、相互促进的医药健康产业格局。感谢您的关注！

59、公司国外地区的毛利率为何这么低，只有国内的三分之一？

A: 您好，2020 年出口收入除连花清瘟外，还包括化药板块的 ANDA 产品、OEM 产品以及其他普药类产品的出口，此类业务的毛利率水平相对中药产品较低。在连花清瘟已经注册的国家，公司也会根据当地市场的实际发展情况，协助当地代理商制定市场推广及品牌提升等方面的销售策略规划。未来公司管理层会努力提升经营管理水平和净利率水平，争取以更好的业绩回报投资者。感谢您的关注！

60、印度是一个庞大的市场，能进入吗？

A: 投资者您好。目前公司没有产品在印度注册！感谢您的关注！

61、未来有回购计划吗

A: 投资者您好。未来如有达到信息披露标准的事项我们会及时进行公告。感谢您的关注！

62、一季度业绩超预期吗

A: 投资者您好。根据公司今年第一季度业绩预告，预计实现归属于上市公司股东的净利润 6.57 亿元—7.01 亿元，比上年同期增长 50%—60%，具体业绩情况请见公司后续披露的一季度报告。感谢您的关注！

63、公司在 2020 年度应收管理有明显的改进，目前是回款平均大约是 47 天，请问公司是否还有进一步缩短应收时间的举措和动能？ 缩短应收时间目前最大的障碍是什么？

A: 投资者您好。20 年公司销售规模较 19 年有明显增加，应收账款规模理应随销售规模增加而扩大。公司 20 年末应收账款规模较期初持平，主要是 20 年度疫情下客户融资条件较宽松，所以对我公司回款比较及时。公司认为

应收账款规模保持在 60 天内的合理区间较为合理。过分追求应收规模下降会制约销售的发展。感谢您的关注！

64、衡水故城项目 19 年立项开工，总投资 50 多亿 3 年建成全部投产。想问一下资金从哪里来，有保障吗。

A: 投资者您好。根据公司发布的《关于全资子公司投资建设现代中药产业化项目的公告》（公告编号 2019-088），项目建设周期计划为 3 年，在建设过程中，公司会根据资金计划采用自有资金与融资相结合方式进行分期建设并做好项目综合管控，目前该项目建设和认证工作正在稳步推进，一期项目中部分提取车间已获得认证，实现投产。感谢您的关注！

65、今年下半年贵公司是否考虑回购计划

A: 投资者您好。公司如有达到信息披露标准的事项会及时进行公告。感谢您的关注！

66、以岭药业应该是本次抗疫英雄企业！我们觉得目前市值过低，非常可惜！

A: 投资者您好。感谢您对公司的认可！我们会继续努力，做好公司生产经营工作，回报社会与投资者！感谢您的关注！

67、我想问下海外市场主要是哪些国家，毛利率情况如何

A: 投资者您好。截止目前，连花清瘟胶囊已在中国的香港地区、澳门地区和巴西、印度尼西亚、加拿大、莫桑比克、罗马尼亚、泰国、厄瓜多尔、新加坡、老挝、吉尔吉斯斯坦、菲律宾、科威特、毛里求斯、乌干达、俄罗斯、乌克兰、津巴布韦、蒙古国、乌兹别克斯坦等 20 余国家和地区分别以“中成药”、“药品”、“植物药”、“天然健康产品”、“食品补充剂”、“现代植物药”、“天然药物”等身份注册获得上市许可。感谢您的关注！

68、今年业绩目标？

A: 根据公司今年第一季度业绩预告，预计实现归属于上市公司股东的净利润 6.57 亿元—7.01 亿元，比上年同期增长 50%—60%，今年全年业绩情况请以公司后续披露的相关公告为准。感谢您的关注！

	69、请问公司是否以“络病理论”为基础，研发了用于治疗胃病、肝病的中药？ A: 投资者您好。公司一直把创新作为企业发展的源动力，持续加大研发投入，不断完善研发体系，通过短期、中期及长期的研发规划和投入，布局公司未来研发创新驱动力。公司研发计划布局 13 个系统，近 60 个病种领域，每年申报 2-3 个中药新药品种。 在中药板块，公司目前已获临床批件品种涉及内分泌、泌尿系统、消化系统、风湿及精神类等疾病。在研立项品种涵盖心血管系统、神经系统、呼吸系统、内分泌代谢系统、消化系统、妇科、儿科等疾病，处于新药研发不同阶段。公司每年都会在中报和年报中详细披露公司研发进展情况，敬请查阅。感谢您的关注！ 70、公司的在中药市场销售的组织架构上如何针对多条产品线的不同需求？ A: 投资者您好。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（根据产品成立事业部，比如莲花事业部、参松事业部、新品事业部等），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。此外，目前公司收购品种也在加速开展中，未来仍会按照新产品的适应症成立新的事业部。感谢您的关注！
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 4 月 23 日