

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

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 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024年10月15日(周二) 下午 14:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总经理吴相君 2、董事、董秘吴瑞 3、董事、财务负责人李晨光
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、您好，吴总，总感觉公司的产品、研发和业务发展模式最适应院内营销，但是现在院内发展可能在政策方面不如过去环境，公司 OTC 类产品的发展路径是否能够介绍一下，给投资者一些信心？</p> <p>您好！公司始终重视零售渠道，针对零售终端建立了单独的销售队伍。未来公司零售板块将坚持品牌、渠道、终端、消费者组合营销策略，开展线上、线下活动，强化学术品牌+社会品牌传播，争取实现相关产品零售终端市场份额持续稳步提升。感谢您的关注！</p> <p>2、您好吴总，请问公司今年是否属于发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的年份？</p> <p>您好！欢迎您就相关问题与公司证券部联系。感谢您的关注！</p>

3、八子补肾是否还继续做大型双盲试验呢

您好！关于八子补肾后续试验安排，敬请关注相关信息。感谢您的关注！

4、您好吴总，刚刚的问题中您回复“关于八子补肾产品的详细介绍内容，您可参考《2024年半年度报告》-“第三节 管理层讨论与分析”-“一、报告期内公司从事的主要业务”中关于该产品详细介绍、科研进展等详细内容。”

我看到公司对八子补肾胶囊的介绍主要是产品功效和研究成果方面的内容，但并无公司管理层是否日常服用的介绍

您好！八子补肾胶囊在公司内部属于明星产品。感谢您的关注！

5、以岭药业未来业绩增长点有哪些？抗衰市场和心脑血管类产品是否为主要增长点？

一是，随着人口老龄化的加剧，心脑血管疾病用药行业增速及集中度将持续提升。根据米内网数据和中康数据显示，近几年通参芪茛三个产品合计市场份额持续提升，加之国家重点研发计划几个高级别学术研究成果发表，我们相信产品未来仍有较好的市场潜力。

二是，未来随着公司呼吸系统新品种的陆续获批上市，市场表现仍然值得期待。

三是，潜力品种八子补肾、解郁除烦和益肾养心具有较好增长潜力。（1）八子补肾胶囊是应用气络学说精气神理论指导研发的OTC甲类药品，经多项实验研究证实，它可以改善整体衰老、系统衰老及衰老相关疾病的特色优势，具有抗骨骼衰老、改善神经衰老、延缓生殖衰老、抗血管衰老、改善氧化衰老、改善免疫衰老等功效，我们正在探索该产品有效商业模式，计划将其培育成大消费品种。（2）2021年底新上市的解郁除烦和益肾养心已通过谈判进入国家新版医保目录，今年销售推广工作重心是开户进院、专家网络建设，以及后续的循证研究和基础研究规划。未来，随着产品学术证据的不断丰富和渠道覆盖的逐步提升，销量

有望实现持续快速增长。

四是，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。公司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，进一步提升产品临床价值，将产品的学术优势转化为市场优势，驱动产品销量增长。

五是，研发创新是以岭药业实现可持续发展的源动力，公司研发投入和研发产出效率持续提升。过去四年，公司研发上市了4个创新中药，是获批数量最多的企业之一。目前，公司目前拥有专利新药14个，已形成较为丰富的产品群，其中心脑血管和感冒呼吸系统疾病用药领域已经处于行业领先地位；现有研发管线覆盖在研中药创新药品种40余个，覆盖临床12个系统疾病。此外，河北以岭医院（三级甲等中医院）与公司开展新药临床合作，作为公司的临床基地之一，拥有一百多种院内制剂，形成向新药转化的有力储备品种支撑。公司在新药研发中所体现的优势特色与《关于加快中医药特色发展的若干政策措施》中提出的“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”完全吻合，成为公司专利产品快速进入市场并取得商业化突破的不竭动力。

六是，公司根据市场需求和战略规划，持续推动营销体系的改革，进一步强化专业化推广，为销售实现持续增长打下基础。

七是，其他业务如配方颗粒业务、化药板块、大健康业务销售收入占比稳步提升。

此外，公司全面实施品牌营销战略，致力于从产品经营到品牌经营的战略转变。始终坚持学术品牌和社会品牌相互促进，共同提升，通过整合企业科技创新、产品质量、社会责任、企业文化等优势资源，不断把科技优势、产品特色、产品质量、社会责任转化为企业社会品牌。

总之，公司将以市场为导向，进一步提升核心科技创新能力，

持续打造核心产品集群。目前公司建立了覆盖全国市场的专业化营销推广网络，同时，也将加快构建互联网+实体运营模式，全面加强品牌建设，拓宽产品销售渠道，不断提升产品市场份额。

6、我看市售莲花清瘟胶囊的保质期到明年 5-6 月份，现在库存量相对年初占比是多少？第四季度还有什么好的去库存举措？

您好！过去几年对于以岭来说是较为特殊的年度，因外部因素影响，呼吸类品种需求波动较为明显。未来，公司呼吸类品种销售将逐步回归正常。感谢您的关注！

7、请问大量莲花清瘟库存到明年陆续到期，贵公司如何去库存

您好！过去几年对于以岭来说是较为特殊的年度，因外部因素影响，呼吸类品种需求波动较为明显。未来，公司呼吸类品种销售将逐步回归正常。感谢您的关注！

8、吴总您好，请问公司预计什么时候能够消化完前期渠道和居民家中的莲花清瘟？莲花系列产品市场什么时候恢复正常？

您好！过去几年对于以岭来说是较为特殊的年度，因外部因素影响，呼吸类品种需求波动较为明显。未来，公司呼吸类品种销售将逐步回归正常。感谢您的关注！

9、八子补肾胶囊销售情况咋样？去年和今年

您好！您可参考《2024 年半年度报告》-“第三节 管理层讨论与分析”-“一、报告期内公司从事的主要业务”中关于八子补肾产品详细介绍、科研进展等详细内容。感谢您的关注！

10、吴总您好，请问公司在 OTC 市场发展有什么规划？是否会收购一家老字号品牌，发展经典国药？

您好，目前公司暂无此项收购计划。
公司始终重视零售渠道，针对零售终端建立了单独的销售队伍。未来公司零售板块将坚持品牌、渠道、终端、消费者组合营销策略，开展线上、线下活动，强化学术品牌+社会品牌传播，争取

实现相关产品零售终端市场份额持续稳步提升。感谢您的关注！

11、有无外延收购拓展计划？

您好！目前公司尚未有明确的相关计划，后续如有达到信披标准的事项，公司也将及时履行信息披露义务。感谢您的关注！

12、八子补肾胶囊今年和去年销售情况咋样？

您好，公司在定期报告中，按“心脑血管类”“呼吸系统类”“其他专利产品”和“其他类”四类披露销售收入，不单独披露该产品销售数据。

抗衰老是生命科学领域研究的前沿和热点，是应对老龄化挑战的重要举措。在气络学术精气神理论指导下研发的八子补肾胶囊实验研究证实：可有效干预8种衰老机制，具有抗衰老及防治衰老相关疾病的综合优势，临床循证研究证实：八子补肾可以显著改善衰老症状，为我国应对老龄化挑战必将做出积极贡献。

公司销售团队积极拓展八子补肾产品销售渠道，目前选择部分区域作为试点，进行空中地面全渠道推广，如设立大型产品体验中心旗舰店、开展抗衰老科研项目合作、加强公共地面媒体如电梯、地铁、公交等推广措施。同时，公司还将与知名公司推出联名包装、与高端渠道合作伙伴建立良好的合作关系，实现客户群的突破，通过积极的客户关系管理和售后服务，建立良好的口碑和信誉争取探索出有效的商业模式。感谢您的关注！

13、贵公司有无外延收购或者拓展业务？

您好！目前公司尚未有明确的相关计划，后续如有达到信披标准的事项，公司也将及时履行信息披露义务。感谢您的关注！

14、吴总您好，公司八子补肾胶囊产品具有延缓衰老的作用，请问公司领导是否日常按期服用八子补肾胶囊？从实际服用感受对比市面上NMN等其他同类产品有什么不同或优势？

您好。关于八子补肾产品的详细介绍内容，您可参考《2024年半年度报告》-“第三节 管理层讨论与分析”-“一、报告期内公司从事的主要业务”中关于该产品详细介绍、科研进展等详细内容。感谢您的关注！

15、在心脑血管类产品方面的市场表现如何？

您好。米内网数据显示，尽管公立医疗端心脑血管疾病中成药市场规模自 2018 年以来呈下降趋势，但内部结构性影响不容忽视，其中中药注射剂受政策影响规模大幅下降，2015-2022 年复合增速-10.29%。而口服制剂市场则实现稳定增长，2015-2022 年复合增速 5.59%，其中 2021 年实现 10.02% 的增长，时隔 7 年重回双位数增长，2022 年面临复杂多变的市场环境微增 0.13%，2023 年恢复性增长 2.12%。针剂和口服出现结构性变化，口服制剂市场份额由 2015 年的 34.76% 增至 2023 年的 60.84%，持续占据领先地位。同时，口服制剂产品市场集中度亦在稳步提升，其中心血管口服制剂 TOP10 产品市场份额由 2015 年的 50.24% 提升至 2023 年的 54.56%。本公司通心络胶囊、参松养心胶囊和芪苈强心胶囊三大创新专利中药市场份额由 2015 年的 13.64% 提升至 2023 年的 16.61%。谢谢！

16、目前中药材价格持续下跌，是否会改善公司产品盈利情况

您好，公司会通过优化营销体系模式、提高流程管控能力、对生产线技术改革升级、加大中药材种养殖基地建设、提高高毛利业务占比等多重降本增效方式来保持产品毛利率水平的稳定。感谢您的关注！

17、请问吴总 目前生产销售经常吗 三季度业绩同比有下滑吗 下滑多少

您好！公司已预约 10 月 29 日披露三季度报告，请您届时关注！

18、吴董好！我非常看好贵公司的八子补肾胶囊的前景，但网上的销售中对这个产品的效能、副作用和服用方法周期等说的都不是很清楚，特别是作为抗衰老来服用的时候该怎么服用、有什么副作用等大家关心的问题，建议请专家给一个不同年龄、性别客户的服用方案，这样的话大家买起来会比较放心。另外，现在 八子补肾胶囊的销售情况怎么样？

您好，产品功效等信息请参考说明书内容，更多科研成果也可参考 2024 年半年度报告中“第三节 管理层讨论与分析”相关产品介绍内容。

公司始终重视零售渠道，针对零售终端建立了单独的销售队伍。未来公司零售板块将坚持品牌、渠道、终端、消费者组合营销策略，开展线上、线下活动，强化学术品牌+社会品牌传播，争取实现相关产品零售终端市场份额持续稳步提升。

19、当前政策鼓励并购重组，贵公司能否考虑收购一些细胞疗法领域创新公司，进一步提升公司创新能力？

您好。感谢您的建议

20、连花清瘟胶囊在 2024 年上半年的表现如何？

您好！2023-2024 这两年对于以岭来说是较为特殊的年度，因外部因素影响，呼吸类品种需求波动较为明显，加之高基数影响，今年上半年呼吸系统产品实现收入 12.84 亿，较 2023 年同期下滑 58.42%。感谢您的关注！

21、八子补肾产品抗衰老成效明显，请问有何推广计划

您好。公司销售团队积极拓展八子补肾产品销售渠道，目前选择部分区域作为试点，进行空中地面全渠道推广，如设立大型产品体验中心旗舰店、开展抗衰老科研项目合作、加强公共地面媒体如电梯、地铁、公交等推广措施。同时，公司还将与知名公司推出联名包装、与高端渠道合作伙伴建立良好的合作关系，实现客户群的突破，通过积极的客户关系管理和售后服务，建立良好的口碑和信誉，争取探索出更为有效的商业模式。谢谢

22、以岭药业的毛利率水平在 2024 年上半年有何变化？心脑血管类产品的毛利率为何下降？

中药材具有农产品属性，存在一定的周期性。公司独家产品所用的中药材中，部分药材价格同比去年上浮明显，一定程度上影响了部分产品的毛利率。

23、2024 年上半年的营业收入和净利润为何出现下降？

您好。2024 年上半年，受呼吸类产品因上年同期高基数及社会库存高企导致的市场需求下降等因素影响所致，公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润均同比下降。谢谢

24、以岭药业的核心竞争力主要体现在哪些方面？

您好。公司核心竞争力体现在以下几方面：1、络病理论体系优势；2、产品优势；3、专业化推广优势；4、产品技术研发优势；5、产品知识产权优势；6、资源整合优势；7、人才优势；8、品牌优势。详细内容在半年报中有阐述披露，请您关注。谢谢！

25、为何众多零售药店很难买到贵公司产品，能否做到院内院外市场两翼齐飞？

您好。公司始终重视零售渠道，针对零售终端建立了单独的销售队伍。未来公司零售板块将坚持品牌、渠道、终端、消费者组合营销策略，开展线上、线下活动，强化学术品牌+社会品牌传播，争取实现相关产品零售终端市场份额持续稳步提升。感谢您的关注！

26、能否收回贵公司高管质押的股份，增强股东信心？

您好。股东出于个人资金需求并综合考虑融资成本等因素，开展股票质押业务。截止目前，公司实际控制人累计质押股份数量占公司总股本比例较低且资信状况良好，具备良好的资金偿还能力，质押风险可控。股东质押行为不会导致公司实际控制权发生变更，更不会对公司生产经营和公司治理产生影响。谢谢！

27、贵公司未来季度的营收预期如何？

您好！请关注公司后续定期报告。

28、苯胺洛芬何时正式上市，市场前景如何

您好，苯胺洛芬申报 NDA 已获受理，后续如有新的达到披露的事项，公司会及时公告。感谢您的关注！

29、以岭药业的产能利用率情况如何？是否有计划扩大产能以应对市场需求？

您好！公司目前未有相关计划。感谢您的关注！

30、现在公司研发投入情况如何？

您好！公司始终将科技创新作为企业发展的核心竞争力。过去四年，公司研发上市了4个中药创新药，是获批数量最多的企业之一。2024上半年，公司研发投入4.11亿，占收入比例为8.92%，处于同行业领先水平。未来公司仍会继续加大研发投入，提高研发产出率，不断丰富产品阵列。感谢您的关注！

31、以岭药业在国际市场上的表现如何？连花清瘟胶囊在海外市场的销售情况如何？

您好！不断提高中医药国际品牌影响力，推动中医药走向海外，需要走创新驱动、品牌致胜之路，这也是以岭药业自成立以来30余年发展中一直努力的方向。

首先是推动中医络病理论出海。公司创始人在传承古人络病研究基础上，首次系统构建络病理论体系——络病证治、脉络学说、气络学说，这是近百年来中医理论的重大创新，其中“中医络病学说构建推动微血管病变防治”被评为新时代（2012-2022）中医药标志性科技成果新学科首位。创立中医络病学新学科，编著《络病学》教材，在国内外40余家高等医学院校开课。在海内外建立了130余个络病专业委员会，遍布美国、加拿大等多个国家和地区，培养了一大批络病研究人才，学术品牌国际影响力日益突显。

二是坚持以科技创新为动力，研发生产更多新药好药。创新是发展中医药新质生产力的核心要素和关键支撑。以岭药业将科技创新作为立企之本，以络病理论为指导，创立络病理论创新转化全国重点实验室，荣获6项国家重大科技成果奖，其中2019年国家科技进步一等奖。开展心脑血管、呼吸、衰老等疾病防治研究，促进创新药物转化，成功研发了14个创新专利中药，填补了多项临床重大疾病治疗空白，列入200多项临床诊疗指南和专家共识。

三是加强国际交流与合作，推动中医药走向世界。中医药是中华文明的瑰宝。以岭药业连续20年召开国际络病学大会，与多家

	<p>国际医学科研机构开展合作，推进中医药国际学术交流与传播。目前公司研发的专利中药已取得 50 多个国家和地区的批文。未来，以岭药业将坚持理论创新与现代科技相结合，传承好、创新好、发展好中医药学这个伟大的宝库，为振兴中医药事业、建设健康中国贡献力量！</p> <p>32、领导好！研发投入在 2024 年上半年到了多少，并且与过去几年相比有何变化没有</p> <p>您好！公司始终将科技创新作为企业发展的核心竞争力。过去四年，公司研发上市了 4 个中药创新药，是获批数量最多的企业之一。2024 上半年，公司研发投入 4.11 亿，占收入比例为 8.92%，处于同行业领先水平。未来公司仍会继续加大研发投入，提高研发产出率，不断丰富产品阵列。感谢您的关注！</p> <p>33、三季度的营收预期是多少？与分析师预期有何差异？</p> <p>您好！公司已预约 10 月 29 日披露三季度报告，请您届时关注！</p>
附件清单(如有)	
日期	2024-10-15