

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：20250429

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（电话会议） ☐ 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	华创证券、国盛证券、国泰海通证券、中信建投证券、中金公司、兴业证券、华泰证券、申万宏源证券、东北证券、中邮证券、华安证券、国信证券以及其他通过华创证券电话会议系统参会的投资机构
时间	2025 年 4 月 29 日（周二）
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 吴 瑞 财务负责人 李晨光 IR 总监 张宏斌 河北以岭研究院中药研究院院长 魏 聪
投资者关系活动主要内容介绍	问题交流 1. 公司研发布局思路？未来侧重方向？ A：此前，治疗糖尿病视网膜病变的通络明目胶囊和治疗过敏性鼻炎的芪防鼻通片已获批上市。公司仍然按照自己的计划，每年申报 1-2 个品种，近期治疗慢性胆囊炎的柴黄利胆胶囊和治疗类风湿性关节炎的芪桂络痹通片申报新药已获受理。 目前，有 6 个品种处于临床阶段，治疗儿童感冒的小儿连花清感颗粒处于临床III期阶段；治疗反复发作性尿路感染的柴苓通淋片、治疗胃肠型感冒藿夏感冒颗粒、治疗肌萎缩侧索硬化症参蓉颗粒、治疗小儿支气管炎的连花清咳颗粒、治疗感冒气虚证的连花玉屏颗粒 5 个品种处于临床 II 期阶段，明年计划

	有 2 个品种申报临床。 未来布局：（1）大呼吸领域：布局上呼吸道/下呼吸道/儿童等多个领域约 10 个以上品种；（2）内分泌系统：布局糖周/糖足/糖肾/高尿酸血症；（3）消化系统：布局胃肠肝胆四个脏器；（4）妇科和儿科疾病延展。 2. 公司在大健康产业主要有哪些布局进展？ 大健康板块，以“通络-养精-动形-静神”养生八字为文化统领，以“健康需要管理、身体需要经营”为创新理念，充分挖掘中国传统养生的理论精髓，融合现代科技，开展全方位的健康产品研发与健康管理服务，建立了“医、药、健、养”一体化、线上线下相结合的健康产业体系。公司目前已研发上市了系列健康产品，形成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、连花呼吸健康系列产品。 目前公司重点推广品种为蓝帽子保健食品、功能性植物饮料系列产品和日化产品，包括：酸枣仁油软胶囊、植物饮料怡梦、津力旺等功能性产品。2024 年，公司功能性饮料系列产品收入实现了较大突破。 业务模式上，以岭健康也会重点考虑经销、加盟、合作等多种模式并行，不端拓宽产品销售渠道。 3. 公司配方颗粒规划及集采影响？ 截至 2025 年 3 月，公司已完成上市备案品种 536 个，在全国有 19 个省份完成 400 个品种以上跨省备案。同时，根据国家医保局执行网采的要求，公司快速推进各省配方颗粒挂网申报工作，目前已在全国 14 个省开展挂网工作，各省已备案品规平均挂网率 90%以上。 在山东牵头的 15 省联盟集采中，公司中标品规 452 个，中标品种 199 个；在天津牵头的 3+N 联盟集采中，公司中标品规 451 个，中标品种 198 个。市场方面，国家对配方颗粒的支持力度较大，目前公司正按照各省医保局集采落地执行进度，全力推进点采医疗机构的供应工作。
--	---

4. 今年八子目前的销售预期及销售策略？

2025 年一季度，八子产品销售实现同比快速增长。目前公司在零售和电商多渠道加大力度推广八子产品的销售。

在零售端，主要集中在连锁药店、特渠、线上渠道。（1）随着医保收缩和市场外部环境下行，各大连锁药店都在布局自己的产品结构，抗衰老赛道正好迎合了市场需求。虽然抗衰老药物在传统药房渠道患者购药习惯尚未形成，但未来空间很大。公司与连锁药店要共建抗衰老的场景，通过讲座、科普等方式提高员工对产品的认知，帮助门店识别和挖掘潜在的抗衰老顾客；（2）特渠方面，公司还将与知名公司推出联名包装、与高端渠道（商学院等）合作伙伴建立良好的合作关系，实现客户群的突破。希望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。这个产品一旦销售模式成熟，后续增长曲线将非常值得期待；（3）在电商渠道，公司在字节，腾讯，百度以短视频广告的形式进行宣传推广。

总之，八子这两年主要做的工作是广覆盖，下一步是加强品牌建设，提高客户依从性，实现销售良性循环。消费者对产品选择需要一个“认识-认知-认同-认购”周期，那我们前期做的媒体广告宣传、科研试验及成果宣传，都是让消费者对产品由认识到认知的过程。提高客户依从性，加强患者用药长线管理，是近期销售推广的重点工作。

5. 精神双品去年销售情况及入院情况？

解郁除烦和益肾养心通过国谈进入医保目录，近两年工作重心是打基础，包括开户进院、专家网络建设，以及后续的循证和基础研究规划。目前，静神双品仍按计划稳步推进入院工作。今年，随着学术证据的不断丰富和覆盖率的逐步提升，有望实现较好的增长。

6. 心脑血管院内销售情况及全年展望？

2025 年一季度，公司继续进一步深化专业化推广力度，在 5 项国家重点计划科研成果基础上，积极拓展通参芪应用科室及疾病应用场景。展望今年以后，

	随着专业化推广进一步深化，心脑血管将实现正常发展趋势。 7. 公司海外市场拓展布局思路？当前准入情况？ 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 30 余年发展一直努力的方向。拓展海外市场主要从以下 3 个维度开展工作： 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，这是近百年来中医理论的重大创新，其中“中医脉络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 余家络病专业委员会，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，已成功研发上市了 15+2 外购个创新中药，填补了多项临床重大疾病治疗空白，产品被列入 200 余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！ 8. 连花清咳转 OTC 后的推广策略？ A: 连花清咳片于 2023 年 11 月获批转为非处方药，该产品自上市以来，
--	---

	临床定位有痰咳嗽，借助公司呼吸品牌及渠道，快速打开了市场。 产品转 OTC 后，预计在零售终端将迎来新的机会，无论从品牌宣传力度还是在药店陈列方式上，产品推广策略更加灵活多样。同时，公司将继续丰富产品临床证据，拓展产品应用场景，后续随着多项临床研究结果揭盲、见刊，将会进一步丰富产品疗效证据，从而带动产品在终端的销售。
附件清单 (如有)	
日期	2025-4-29