

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：20230530

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	2023年5月30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”( <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> )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、董秘 吴瑞 2、证券事务代表 王华 3、财务经理 林文斌
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></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><b>1、AI 大模型人脑工程方面对公司有哪些方面的帮助？</b></p> <p>投资者您好。我们也期待新技术应用能有效缩短产品研发周期、提升研发效率，并将保持持续关注。谢谢！</p> <p><b>2、请问下贵公司主要哪些产品是先款后货的，有预收账款的</b></p> <p>投资者您好。公司的主力品种均存在预收货款的情况。请投资者关注上市公司年报中有关于销售情况的描述。谢谢！</p> <p><b>3、请问下贵公司主要哪些产品是先款后货的，有预收账款的？</b></p> <p>投资者您好：公司的主力品种均存在预收货款的情况。请投资者关注上市公司年报中有关于销售情况的描述。谢谢！</p> <p><b>4、请问公司如何强化企业的核心竞争力？</b></p>

投资者您好。在专利中药板块，公司形成了独具优势的以络病理论指导临床重大疾病治疗研究，络病理论创新带动专利新药研发的科技核心竞争力，遵循“以临床实践为基础，以理论假说为指导，以治疗方药为依托，以临床疗效为标准”的创新中药研发模式，开展复方中药、组分中药、单体中药多渠道研发，建立了具有自主知识产权的新药研发体系，科技创新能力居中药行业前列。公司围绕心脑血管病、内分泌、呼吸、肿瘤、神经、泌尿发病率高、市场用药量大的六大类疾病，开发系列拥有自主知识产权的专利中药，在医药行业形成了独具特色的产品布局优势。公司未来将根据产品研发战略和计划开展各个产品的研发、临床和产业化工作，进一步完善中药-化生药-健康品研发创新体系建设，推行“科研性的新药研发”策略，以产品为结果导向，以重大突破性、重大创新药和高市场需求产品为研发目标。严格立项，强化双重管理，控制研发成本；在研项目加快进度，杜绝科研浪费；加快新上市产品的临床证据打造；加强持续性真实世界科研课题的规划，强化以增加适应症为目的的课题设计。感谢您的关注！

**5、请问贵公司最近5年经营性净现金流/扣非净利润=98%，最近10年才85%（加上投资收益后才87%），请问最近10年（2022-2013年）现金流和净利润不匹配的原因？**

投资者您好。首先涉及非经营性损益的现金流入和流出都在经营性现金流内体现，故应于损益表中净利润进行对比；其次，根据会计准则，公司收到销售回款中银行承兑汇票是不计入现金流入，同样承兑汇票背书也不计入现金流出，这部分差异是不匹配的主要原因。感谢您的关注！

**6、请问下公司2022年和2023年一季度合同负责11个亿，大增的原因？主要是哪些产品呢**

投资者您好。合同负债增加的主要原因为报告期末预收货款增加所致。感谢您的关注

**7、现在二阳增多请问莲花清瘟是否满负荷生产？**

投资者您好。公司目前生产情况正常。感谢您的关注！

8、请问贵公司最近 10 年（2022-2013 年）经营性净现金流入合计/扣非净利润合计=85%（加上投资收益后才 87%），远小于 100%，不匹配的原因是什么呢？

投资者您好。首先涉及非经营性损益的现金流入和流出都在经营性现金流内体现，故应于损益表中净利润进行对比；其次，根据会计准则，公司收到销售回款中银行承兑汇票是不计入现金流入，同样承兑汇票背书也不计入现金流出，这部分差异是不匹配的主要原因。感谢您的关注！

9、呵呵，三年疫情公司是赚的盆满钵满，现如今疫情一去不复返了，公司的啥胶囊也卖不出去了，呵呵，在有个啥子传染病的话，公司是否还会研发新的啥啥胶囊？

投资者您好。公司会在定期报告中披露研发项目的情况，您可查阅参考。感谢您的关注！

10、面临新冠病情的常态化，贵公司除了莲花清瘟之外，还有哪些药物比较对症，帮忙科普一下？

投资者您好。您可以关注相关指南。谢谢！

11、请问下通参是否属于低价药，每天用药大概多少钱 1 天，和竞品相比价格有没有优势

投资者您好。日服用金额您可以参考医生处方用量计算。公司在定期报告中已详细对公司通络三宝产品进行了详细介绍，您可以查阅参考。谢谢！

12、中药原材料方面，价格有所上涨。贵公司对原材料保证方面有哪些优势？以及在创新药研发方面有何独到之处？研发技术方面有哪些技术提升？

投资者您好。公司将继续积极开展中药材产地、市场调研，加强对中药材市场行情的监控与未来发展趋势的分析，制定采购策略，确定合理采购周期，控制采购成本；同时通过科学、规范地推进集中采购，整合供应链优势资源，提高保供能力。对重点原药材，公司在道地产区建立了种植基地，拥有稳定的供应商体

系，对战略品种建立了安全库存预警系统，通过公司+供应商储备，全力保证稳定供应公司生产。感谢您的关注！

**13、贵公司，近期销量方面是否稳定？新开发的饮品方面消费前景如何？**

投资者您好。公司产品销售数据请您关注公司披露的定期报告相关内容。谢谢！

**14、请问公司主导了几个经典名方的研发？经典名方的产品销售渠道是院内还是 OTC？**

投资者您好。公司积极布局 3.1 类经典名方开发，目前围绕呼吸、神经、内分泌、消化、泌尿、免疫系统疾病及妇科疾病布局经典名方开发十余首。目前尚未有经典名方产品上市销售。感谢您的关注！

**15、随着新冠病毒的不断变异，贵公司在创新药方面有哪些针对性的升级？**

投资者您好。公司将继续坚持以创新专利中药为主体，经典名方与配方颗粒辅两翼的中药研发策略，坚持以医学为导向的四新原则：中医理论创新、中药组方原创、实验技术发现、临床疗效明确。未来形成围绕重大难治性疾病、中医特色优势、市场广泛需求的覆盖 12 大系统的产品布局，强化中医药理论、人用经验、临床试验“三结合”的中药注册审评证据体系打造，延续中药研发核心理论优势和系统研发优势，创新科研思维、严谨科学研究，不断丰富中药品种研发阵列，拓展上市品种治疗领域。感谢您的关注！

**16、请问徐梅案件进展如何？**

投资者您好。如有达到信息披露标准事项公司将及时公告。感谢您的关注！

**17、请问公司将以岭医院的一款院内制剂转为新药的过程，大概需要投入多少研发资金？如果不能准确说明，是否能给一个预估区间？**

投资者您好：。河北以岭医院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。预计投入研发资金情况请关注公司定期报告及相关后续披露。感谢您的关注！

**18、公司有回购股份的计划吗？**

投资者您好。目前公司暂无股份回购计划，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！

**19、请问公司具体有哪些“拿起法律武器维护自身权益”的案例？股东应该有知情权！如果是已经有起诉案例了，目前官司进展如何？**

投资者您好。如有达到信息披露标准的事项，公司将及时公告。感谢您的关注！

**20、请问公司自建的连翘种植基地是否已经进入采摘年份，预计今年是否能满足公司自用？如果还有外购计划，需要向外采购比例在多少？**

投资者您好。是否满足公司自用及外采比例需根据产品市场需求情况确定。感谢您的关注！

**21、吴董秘好！我建议公司把每年的利润的 80%用于分红，不要去搞什么理财，如果搞亏了谁负责？**

投资者您好。感谢您的建议。公司在保证流动性和资金安全的前提下，使用部分暂时闲置自有资金购买中低风险、安全性高、流动性高的短期理财产品，有利于提高公司自有资金的使用效率，增加公司现金资产收益，不会影响日常经营运作的资金使用。同时公司董事会制定了切实有效的内控措施，规范自有资金使用，保障资金安全。感谢您的关注！

**22、请问公司面对网络里茫茫多的黑嘴搬弄是非无中生有的行为，公司是如何维护自身合法权益的？倘若只是放之任之，在此期间公司市值造成剧烈的波动，是不是可以看作是对中小股东权益的漠视？**

投资者您好。针对网络中的一些不实言论，公司也会拿起法律手段维护自身权益。感谢您的关注！

23、您好：贵公司股价从去年12月12日仅用19个交易日单边下跌45.52%腰斩，后持续萎靡不振，此时不想着提振士气，贵公司高管突然减持公司股票，导致公司股价再次大幅下跌，连续三日跌幅达到12.83%，是否因为不看好公司后期发展，或存在其他风险，还是当前股价被高估？令人费解，求解。

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。公司目前经营正常，公司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！

24、您好，中医药在政策的扶持下一切向好，建议加强品牌的维护，积极宣传公司的价值，加强和市场的互动，让投资者更有信心！

投资者您好。感谢您为公司出谋划策。公司会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！

25、您好，公司十大股东多为个人，少有基金和机构，否应该加强与市场的沟通互动，让投资者了解公司，对公司有信心。

投资者您好。公司会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！

26、中药板块，中药ETF屡创新高。贵公司股价持续萎靡不振是何原因？二季度库存是否有增加，销量是否下滑？公司是否有举措提振市场信心？

投资者您好。二级市场股价受多种因素影响。公司一方面会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！

**27、什么时候分红？**

投资者您好。根据 23 年 5 月 20 日公告的“以岭药业 2022 年年度股东大会决议公告”中《2022 年度利润分配预案》，公司计划在公告后 2 个月内实施。感谢您的关注！

**28、公司化药和大健康板块有分拆上市计划吗，什么时候能分拆上市呢**

投资者您好。公司会继续努力做好各业务板块的运营工作，后续如有达到信息披露标准事项，公司将及时进行公告。感谢您的关注！

**29、面对网上众多博主质疑药效如马督工，以岭在品牌口碑建设上有没有什么努力**

投资者您好。公司一方面会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！

**30、面对网上众多博主质疑药效如马督工，以岭在品牌口碑建设上有没有什么努力，二级市场的不断走低，很大原因也是资本市场的不信任。**

投资者您好。公司一方面会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！

**31、请问连花清瘟双盲实验何时揭盲**

投资者您好。公司产品开展中的随机/双盲/多中心/、随机/对照等多类临床试验多为第三方研究机构及研究者发起的试验，具体研究进度、研究结果等信息还需关注科研机构公布的相关研究成果，我们也将持续关注试验进展。感谢您的关注！

**32、连花清瘟治新冠的大规模 860 例双盲试验揭盲了吗，公**

### 司怎么不发正式公告公布揭盲结果呢

投资者您好。公司产品开展中的随机/双盲/多中心/、随机/对照等多类临床试验多为第三方研究机构及研究者发起的试验，具体研究进度、研究结果等信息还需关注科研机构公布的相关研究成果，我们也将持续关注试验进展。感谢您的关注！

### 33、以岭 22 年利润与片仔癀差不多，但市值只有它的几分之一，管理层为啥 30 亿元去理财，也不愿回购或增持自家股票？提升投资者信心？

投资者您好：公司于 23 年 2 月 4 日公告了“关于使用暂时闲置自有资金购买短期理财产品的公告”。公告中提到的购买理财产品最高额度不超过 30 亿元人民币，实际理财金额请关注公司披露的定期报告，感谢您的关注！

### 34、今年一月以来 中药股普遍反弹 50-150%，许多都创了历史新高。为何业绩一支独秀的以岭药业股价跌跌不休？是有什么经营管理方面的问题？在维护市值方面开展了哪些工作？

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。公司目前经营一切正常，公司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，也会努力通过多种方式做好与资本市场投资者的沟通，争取以更好的业绩回报投资者。感谢您的关注！

### 35、化药和健康板块什么时候能分拆独立上市呢

投资者您好。公司会努力做好各业务板块的运营工作。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！

### 36、今年上半年业绩是否同比大幅提升，为什么今年一季度业绩那么好，二季度是否会和一季度一样好

投资者您好。关于公司业绩请您关注公司后续披露的相关定期报告。感谢您的关注！

### 37、目前股东人数是多少？



	投资者您好。请您与公司董办 0311-85901311 联系办理股东名册查询事宜。感谢您的关注！
附件清单(如有)	
日期	2023-05-31