

证券代码：002603

证券简称：以岭药业

公告编号：2019-062

石家庄以岭药业股份有限公司 2019 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	以岭药业	股票代码	002603
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	吴瑞	王华	
办公地址	河北省石家庄市高新技术产业开发区天山大街 238 号	河北省石家庄市高新技术产业开发区天山大街 238 号	
电话	0311-85901311	0311-85901311	
电子信箱	wurui@yiling.cn	wang.hua@yiling.cn	

2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	2,984,198,220.26	2,700,291,018.19	10.51%
归属于上市公司股东的净利润（元）	454,772,630.39	448,066,022.84	1.50%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	428,295,990.95	431,609,582.68	-0.77%
经营活动产生的现金流量净额（元）	415,781,476.18	188,238,564.35	120.88%
基本每股收益（元/股）	0.38	0.37	2.70%

稀释每股收益（元/股）	0.38	0.37	2.70%
加权平均净资产收益率	5.86%	5.98%	-0.12%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	8,847,858,705.67	8,557,219,469.36	3.40%
归属于上市公司股东的净资产（元）	7,843,723,193.53	7,561,126,276.50	3.74%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	42,807	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0			
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
以岭医药科技有限公司	境内非国有法人	23.73%	286,276,398		质押	251,000,000
吴相君	境内自然人	20.59%	248,377,228	186,282,921	质押	77,900,000
以岭医药-中信证券-16 以岭 EB 担保及信托财产专户	境内非国有法人	7.46%	89,992,147			
田书彦	境内自然人	5.72%	68,966,194			
吴瑞	境内自然人	2.31%	27,925,720	20,944,290	质押	7,240,000
广东省铁路发展基金有限责任公司	国有法人	1.42%	17,105,263			
青岛国信资本投资有限公司	国有法人	1.35%	16,324,259			
青岛海尔创业投资有限责任公司	境内非国有法人	0.95%	11,441,647			
吴以红	境内自然人	0.68%	8,220,000			
前海开源基金-浦发银行-云南国际信托-云信智兴 2017-225 号单一资金信托	其他	0.64%	7,662,074			
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、以岭医药科技有限公司共持有本公司股份 376,268,545 股（其中 89,992,147 股登记在“以岭医药-中信证券-16 以岭 EB 担保及信托财产专户”）；2、上述自然人股东中，吴以红为公司控股股东以岭医药科技有限公司股东吴以岭之弟，吴相君为吴以岭之子，吴瑞为吴以岭之女，吴以岭、吴以红、吴相君、吴瑞为一致行动人。公司未知上述股东中其他股东之间是否存在关联关系或为一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无					

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在半年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券：否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求：否

2019 年上半年，面对医药行业的政策调整、环境变化和产品市场竞争格局的变化，公司认真贯彻落实年初董事会制定的发展目标，将年度经营计划目标层层分解，落实到各经营单位与部门，深挖市场、加强协作，加大研发投入，严控产品质量，加强成本控制，全面提升公司管理水平和管理效率，确保公司可持续发展。

2019 年上半年公司实现营业总收入 2,984,198,220.26 元，同比增长 10.51%；归属于上市公司股东的净利润 454,772,630.39 元，同比增长 1.50%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 428,295,990.95 元，同比增长-0.77%。

（一）中药板块

1、销售方面

公司始终坚持专业化的学术营销及市场推广模式。报告期内，公司依托现有产品线，继续整合内部资源，优化销售管理模式，明确责任目标，强化销售团队专业化建设，持续推进营销体系优化升级，有效推动基层及零售渠道拓展，提高产品覆盖的深度与广度，实现了销售收入的稳定增长。

公司不断加强目标市场覆盖，坚持以提供安全、卓越的具有临床价值的产品为核心，学术推广为导向，依托四级络病分会体系，组织召开了第十五届国际络病学大会及多场省级、地市级络病学术年会，发布通络药物研究成果，强化产品学术影响力，做好产品及疾病治疗的再教育，使公司产品在临床得到认可；开展关爱医师健康公益活动，围绕心脑血管病、感冒流感、糖尿病等疾病开展社区健康教育，持续提升目标人群对公司品牌的认知度和忠诚度。

针对城市医疗终端，公司不断完善产品基础及临床研究，获得真实可靠的产品研究数据和循证医学证据，围绕学术研究的成果，不断加强终端相关疾病的“临床路径”及“专家共识”学术推广力度，持续提升临床专家对公司药品科学合理应用的认知水平。

针对基层医疗终端，公司实施终端分类精准推广的策略。公司围绕县级医院、乡镇卫生院\社区卫生服务中心、村卫生室\卫生社区服务站等核心终端，全面提升基层医疗学术服务推广能力，开展“健康中国乡村行”县、乡、镇级讲师、医师培训活动，树立公司品牌形象，强化络病理论学术影响力，有利促进了公司产品在基层医疗市场占有率的持续提升。

针对零售终端，公司进行精细化管理，聚焦百强连锁，打造样板连锁。公司采取全品覆盖策略，重点锁定全国 10 万家药店进行全产品覆盖，并选择重点连锁以及次重点连锁进行一对一产品学术信息沟通服务，与连锁企业合作开展有针对性的药事服务，让老百姓切身体验到免费健康管理及药事服务。

2、研发方面

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，优化组织架构，不断完善研发体系，立项前瞻科学，研发组织分工运作高效。公司研发平台——河北以岭研究院在原有中药分院、化药分院、健康分院、安评中心、临床中心、国内注册中心、国际注册中心的基础上，又新设立了生物药分院，在继续保持中药、保健品、化药研发优势的基础上，加强生物药研发力度，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。

围绕中药品种研发，公司聚焦于呼吸、消化、内分泌、免疫、神经等核心治疗领域，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、用法用量及临床应用优势和作用特点，不断推进新产品研发。公司目前已获临床批件品种涉及糖尿病及其并发症、泌尿系统、消化系统、呼吸系统、风湿类、耳鼻喉等疾病，在研立项品种 27 个，涵盖心血管系统、神经系统、呼吸系统、内分泌代谢系统、妇科、消化等疾病，处于临床前研究不同阶段，涉及复方、组分及单体药物及经典名方等；筛选储备品种 20 余个，涉及骨科、妇科、皮肤科、内分泌科、儿科疾病等领域。

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，开展药效学研究和真实世界研究，通过临床和实验数据验证产品确切疗效和作用机制，为中成药的临床应用提供物质基础证据和循证医学证据，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，增加新的临床适应症，驱动产品销量增长。报告期内，“应用通心络干预颈动脉斑块的前瞻性、随机、双盲、安慰剂对照、多中心临床研究”结果论文发表在国际权威科技期刊《自然》（《Nature》）子刊《科学报告》（《Scientific Reports》，影响因子 4）。“参松养心胶囊治疗窦性心动过缓伴室性早搏多中心、随机、双盲、安慰剂平行对照临床研究”文章被《The Journal of Alternative and Complementary Medicine》杂志录用。“缺血性脑卒中的随机、双盲、安慰剂平行对照、多中心临床研究”、“养正消积胶囊改善晚期非小细胞肺癌患者化疗生活质量的随机、双盲、安慰剂平行对照多中心临床研究”、“莲花清瘟胶囊治疗非流感病毒性肺炎临床研究”等多项循证医学项目已经揭盲，“津力达颗粒治疗血糖控制不佳 2 型糖尿病合并血脂异常患者的

随机、双盲、安慰剂对照、多中心临床研究”正在进行中，“夏荔芪胶囊治疗良性前列腺增生循证医学研究”已启动。结合国家重点研发计划——络病学说营卫理论指导心血管事件链防治研究，布局 5 项临床循证研究，近期启动了针对心血管事件链各个关键环节，以死亡率等临床硬终点为主要研究指标的“津力达颗粒对代谢综合征糖耐量异常的干预研究”、“通心络干预冠状动脉粥样斑块临床研究”、“中国通心络胶囊治疗急性心肌梗死心肌保护研究”、“参松养心胶囊对经射频消融房颤患者预后临床研究”、“芪苈强心胶囊对慢性心衰复合终点事件的评估研究”，计划在包括香港地区全国 300 余家医院中开展，并同时加入药物经济学评价内容。公司进一步发挥中医络病理论创新优势，积极布局经典名方、配方颗粒研发。报告期内公司积极推进中药配方颗粒的产品研发和市场覆盖工作，进一步拓展中药产业链布局，丰富和完善产品结构、满足市场需求，并积极利用品牌效应促进和扩大市场份额。

2016 年 9 月 10 日，连花清瘟胶囊美国 FDA 二期临床研究在弗吉尼亚州正式启动。该项研究在美国 6 个州共 30 家临床研究中心进行，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。目前该项目截止报告期末仍处于病例入选阶段，已完成过半入组目标。

3、专利注册

报告期内，公司顺利完成了多项专利申报、注册等工作。公司在报告期内获得国内发明专利 17 项，实用新型专利 2 项，外观设计专利 17 项，国际发明专利 1 项。截止 2019 年 6 月 30 日，公司已累计获得专利 570 项，其中发明专利 286 项，实用新型专利 9 项，外观设计专利 205 项。

（二）化生药板块

针对化生药板块公司已制定了“转移加工切入—仿制药国际国内双注册—专利新药研发生产销售”三步走的发展战略，以公司全资子公司以岭万洲国际制药有限公司（以下简称“以岭万洲国际”）作为该板块主要运营平台。公司拥有国际制剂一车间、二车间及北京生物抗肿瘤药车间，并多次通过 FDA 和欧盟认证；营销网络布局国内外，在中国和美国两个全球最大的医药单体市场建立了自营营销团队和营销网络，已获得美国 50 个州的批发商许可证。

报告期内，公司坚持以结果目标为导向，围绕“销售-研发-生产”三个关键环节，科学布局市场，加强新客户拓展，优化订单产品结构，加快新产品研发和注册，加强质量管理体系建设，确保经营目标达成。同时，积极完善产业链条尤其是原料药供应，努力提升公司盈利水平及市场竞争力。

在自有产品方面，公司已经累计申报美国 ANDA 品种 9 个，其中 5 个已经获批，包括缓控释制剂降压药非洛地平缓释片、抗肿瘤药阿那曲唑片和来曲唑片、经典抗生素环丙沙星片、经典抗病毒感染药阿昔洛韦片，并外购 1 个品种抗焦虑药物丁螺环酮片。公司未来还将开展更多 ANDA 项目的申报和收购，以美国和欧洲为起点向亚非拉市场拓展，目前已有品种已经在五个国家开展注册工作。同时，公司依托目前一致性评价政策，对于获得美国 FDA 批准的 ANDA 产品在中国国内申报新药注册，中美两个市场并重，目前

已经有 3 个品种向 NMPA 申报。随着美国 ANDA 品种在国内的上市，公司有望在国内降压药领域和抗肿瘤领域首先打开市场。目前公司新建的八万平米国际制剂车间即将完成，国际销售网络亦已经初步搭建完成，为未来 ANDA 产品的销售和国际制药的持续发展、增强国际竞争力奠定了基础。

在合同加工业务方面，公司固体口服制剂已进入欧美规范市场，尤其进入 PICS 成员国，在国际制药领域获得了肯定，目前有 4 个产品在新西兰占有率达 80%，5 个产品在英国市场占有率超过 60%，1 个产品市场占有率在加拿大 40% 以上，澳大利亚 1 个合同加工项目注册文件递交并获批，预计市场占有率约 20%，并有望增加至 40%。报告期内，德国、新西兰的合同加工项目顺利推进，将进一步优化产能配置、品种配置，促进市场多元化、客户多元化，进一步提升毛利率。

在临床样品加工业务方面，公司利用现有资金平台和国内外营销平台，同合作伙伴进行生产、投资、销售的全方位合作，既利用了企业产能资源，也同时为企业带了更多的品种代理销售的机会。

在产品引进代理销售业务方面，除了通过临床样品加工业务带来的产品代理销售业务机会外，公司已经着手开展美国 ANDA 品种的收购、欧洲 MA 品种的收购、国内外有临床需求的新药品种和仿制药品种的国内代理销售权益的谈判等，利用公司现有资源，丰富化药板块的产品线。公司目前在中国和美国已经签约部分代理品种并成功上市。

此外，根据化药品种研发需求、市场需求，并鉴于国内环保政策对供应链的影响，公司还计划投资原料药领域，设立原料药厂开发原料药品种，以支撑关键成品药国内外市场的开发和拓展。

公司继续加大一类创新药研发力度，寻找成熟的和早期介入的青苗类合作项目，构建核心竞争优势，形成一类创新药、505B2、高端仿制药的优势产品群，以原料药基地做保障，奠定化药核心竞争优势地位。目前公司已开展了多个化学一类新药的合作研发，并以市场需求为起点，启动了多个缓释片、控释片等高新技术、高门槛品种的研发和申报。同时公司亦将 4 个注射剂品种纳入了研发计划。

（三）健康板块

公司首创“引进来”和“走出去”相结合、服务和产品相结合、线上和线下相结合的“医、药、健、养”一体化大健康产业新模式，以“健康需要管理，身体需要经营”为创新理念，“通络-养精-动形-静神”八字养生文化为统领，充分挖掘传统健康养生精髓，并融合现代健康新技术，为消费者提供全方位的健康服务，构建了大健康产业架构——涵盖石家庄地面以岭健康城、以岭健康电商、健康产品营销中心、以岭药堂连锁等业务板块，针对健康人群、亚健康人群和慢病人群提供健康管理服务，开展辨证施治、健康教育、健康咨询、健康管理、健康养生、健康产品产业化等服务内容，为消费者提供高品质、高质量、专业化的健康产品和服务。公司已研发上市了 300 余种健康产品，搭建起新型中药饮片、营养保健品、营养食品、健康家居、智能可穿戴设备、日化用品等品类架构，为健康产品销售提供充足的资源储备。公司用做药的思维研发健康产品，用做药的标准生产健康产品，传统中医与现代科技相融合，保障每一款健康产品的市场价值和产品品质。

1、在“引进来”方面

石家庄地面以岭健康城整合以岭健康养生中心、以岭健康主题酒店、健康商城、康养旅游几大业务板块，满足顾客一站式的健康体验，通过优势资源整合和全新的流程再造，将以岭大健康的产业优势整合体验经济及现代化的酒店管理规范，打造全新的康养体验经济新模式。健康养生中心推出系列健康管理调养套餐项目，针对多发性的十大类系统慢病，开展体现“通络、养精、动形、静神”八字文化的全方位身体和心理的精准调理，通过现代体检、辨证施治，结合种类多样的健康产品，积极进行治未病和精准慢病调理；以岭健康城凯旋门大酒店打造康养概念主题酒店，融合健康药膳、睡眠客房、健康会议等特色产品及服务，荣膺酒店口碑管理权威“众荟慧评网”颁发的“最佳口碑酒店”、“最佳康养主题酒店”两个奖项，并已初步通过国家商务部主导的国家级“五钻”酒家的评审；健康商城汇集各类健康精品，涵盖以岭特色产品、中华养生奇珍、国际健康商品等万千精品，满足不同年龄，不同人群的健康养生产品需求；康养旅游开展中医药文化游、中医药养生体验游、中医药特色医疗游等服务，有效整合境内外养生旅游资源，并以康养游为载体，吸引有健康需求的顾客来到石家庄地面以岭健康城体验健康服务及产品。持续通过健康养生调理与体检服务相结合，融合健康产品销售，为慢病和亚健康人群提供一个系统的健康解决方案。上述不同业态的发展为公司健康类产品的销售起到了引流和宣传的效用。报告期内第五届中华健康节在以岭健康城成功举办，为传播健康养生文化、共商健康产业的发展路径提供了稳定的交流平台，也进一步提升了以岭健康城在健康养生方面的影响力。

2、在“走出去”方面

健康产品营销中心迎合市场健康理念需求，聚焦基础建设，以品牌、产品、渠道、终端为四个基本点，结合中医药传统养生理念，以药食同源功效优势，打造健康精品，促进产品销售。在今年 3 月 21 日世界睡眠日，公司联合小米运动共同发布了《2018 年睡眠白皮书》，并同步上市“晚必安 酸枣仁油软胶囊”新包装和发起“向一亿人说晚安”公益化情感化整合营销活动。从产品上融合了千年中医药静神助眠理念和现代高科技高品质制造工艺，从品牌营销上立足对消费者“好睡眠”需求洞察和年轻化趋势，采用情感化品牌体验和跨界 OMO 新营销模式“引流-裂变-体验”合力打造消费者体验闭环，重新阐释了对新时代国人更好睡眠、更天然解决方案、更多接触场景的“睡个好觉”诉求，迅速提升了产品知名度。公司还通过莲花清菲饮料、健儿饼干等拳头产品打造区域品牌，布局华北市场样板，覆盖全国市场，主攻核心渠道——商超、连锁便利、传统及餐饮核心门店和终端动销，同时产品延伸至婴童、加油站、电视购物、高铁等特殊渠道，为后期多渠道并举多点开花打造基础。

以岭药堂连锁优化产品结构，荟萃国药精品，不仅有近万种药品、保健品、医疗器械等满足各类疾病患者治疗及保健需求，还汇集参茸贵细、滋补精品、精制饮片、健康食品等。突出本地品牌优势，打造特色门店，通过管理服务水平提升及健康知识普及等，引导消费者树立正确的健康观念并建立稳固的客户人群，充分发挥以岭品牌及健康产品的本地输出窗口作用。

3、在“线上线下相结合”方面

健康电商部通过全力打造 B2B、B2C、O2O 结合的综合电子商业营销平台，积极整合集团内部资源，与地面健康城整合互动推进营销，通过线上渠道酒店订房、健康管理、康养服务、康养旅游等一系列本地

生活服务，实现为地面健康城的引流及推广，让更多的消费者了解并体验实体服务；在线销售产品近 5000 个 SKU，覆盖 OTC 药品、保健食品、食品、日化、滋补保健等实物产品，与健康产品营销中心及以岭药堂连锁共同实现健康产品线上线下一体化营销。

2、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上一会计期间财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用 不适用

1) 根据 2019 年 4 月 30 日财政部发布的“要求执行企业会计准则的非金融企业按照企业会计准则和相关通知的要求编制 2019 年度中期财务报表和年度财务报表及以后期间的财务报表的通知”(财会[2019]6 号)，对财务报表列报格式进行修订。

2) 根据 2017 年 3 月 31 日，财政部发布的修订后《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》、《企业会计准则第 24 号——套期会计》。及 5 月 2 日，财政部发布的修订后《企业会计准则第 37——金融工具列报》的相关要求，公司于 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则，对原会计政策相关内容进行变更。公司无需重述前期可比数。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

1) 本报告期本公司子公司以岭健康城科技有限公司完成与嘉兴玛雅携成投资合伙企业（有限合伙）签署的《股权转让协议》，将以岭健康城科技有限公司持有的河北家家缘农产品有限公司 61.00% 的股权转让给嘉兴玛雅携成投资合伙企业（有限合伙）。截止报告期末，标的股权对应的表决权、收益权和股东权力已经转移给购买方，原股东不再享受收益和承担风险，且已全部收到股权转让价款。故将河北家家缘农产品有限公司排出合并范围。

2) 本报告期本公司子公司北京以岭药业有限公司完成与安倍康医药科技（北京）有限公司签署《股权转让协议》，将北京以岭药业有限公司持有的北京盛世汇通医药有限公司 100% 股权转让给安倍康医药科技（北京）有限公司。截止报告期末，标的股权对应的表决权、收益权和股东权力已经转移给购买方，原股东不再享受收益和承担风险，且已全部收到股权转让价款。故将北京盛世汇通医药有限公司排出合并范围。

石家庄以岭药业股份有限公司

法定代表人：吴相君

2019 年 8 月 27 日