

# 石家庄以岭药业股份有限公司

## 2025 年度董事会工作报告

### 一、2025 年经营情况概述

2025 年是公司“七五”规划的中坚之年，面对复杂的市场环境和竞争压力，全体以岭人踔厉奋发、勇毅前行，积极应对外部环境变化，充分发挥“团结、奋进、诚信、奉献”的企业精神，各项工作再上新台阶，公司经营呈现良好发展局面。公司报告期实现营业收入 78.31 亿元，同比上升 20.24%；归属于上市公司股东的净利润 12.86 亿元，同比上升 277.56%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 12.22 亿元，同比上升 254.16%；经营活动产生的现金流量净额 17.77 亿元，同比上升 190.75%。

#### （一）中药板块

在创新专业化推广方面，公司坚持“科技创新、成果转化、产业发展”的总体发展战略，贯彻“品牌致胜，形成规模、实现目标、创造利润”的价值文化，持续优化推广方案，科学合理配置资源，全方位提升推广效能，实现通络药物等在患者端的科学应用，为疾病的防治带来新的解决方案。公司积极建立数字化推广体系，将新技术应用于专业推广和渠道管理。公司与京东健康、阿里健康等平台建立战略合作关系，分别围绕以岭 IP 数字专区、抗衰产品推广、过敏性鼻炎数字化中心和渠道管理等展开相关合作。

在新药研发方面，公司不断发挥企业的创新主体作用，持续完善科技创新管理机制，加快科技创新成果转化，科研创新成果丰硕，新药研发持续推进。2025 年 1 月，公司全资子公司北京以岭药业有限公司（以下简称“北京以岭”）芪防鼻通片新药上市注册申请获得正式批准，该药组方基于过敏性鼻炎“肺脾两虚为本、外邪侵袭为标”的病机理论，融合了经典名方玉屏风散与辛夷散，用于治疗持续性变应性鼻炎。同年 7 月，芪防鼻通片获得澳门特别行政区政府药物监督管理局核准签发的《中成药注册证明书》，成为澳门药监局批准的第一个中成药创新药。12 月，该药被纳入国家新版医保目录。2025 年 4 月，北京以岭“芪桂络痹通片”新药注册申请获得正式受理；7 月，公司第一个经典名方品种“半夏白术天麻颗粒”注

册申请获正式受理。8月，“小儿莲花清感颗粒”新药注册上市申请获正式受理。2026年3月，“芪龙定喘片”新药临床试验注册申请获得批准。

在科研方面，报告期内公司取得了一系列重大科研成果。

2025年6月，《经皮冠状动脉介入治疗指南（2025）》发布。该指南推荐公司通心络胶囊用于治疗急性冠脉综合征，尤其是做介入治疗的急性冠脉综合征患者，具有抗心肌缺血、改善无复流和再灌注损伤的作用（IIa类推荐，B级证据）；对于冠心病合并心衰患者，该指南推荐对血压偏低者加用公司芪苈强心胶囊（IIa类推荐，B级证据）。2025年8月，《中国心房颤动管理指南（2025）》发布。该指南首次推荐公司参松养心胶囊用于阵发性房颤维持窦性心律及持续性房颤射频消融术后防复发。该指南明确指出，“对于阵发性房颤，可单独使用中药参松养心胶囊（IIa类推荐，B级证据）维持窦性心律，也可与传统抗心律失常药物联合使用。”“参松养心胶囊可用于阵发性房颤窦性心律维持，效果与普罗帕酮相当，且具有更好的安全性。参松养心胶囊可有效降低持续性房颤患者射频消融术后一年内复发风险40%，显著降低术后3个月及6个月房颤负荷（房颤持续时间和房颤发生频次），改善患者生活质量，延缓首次发生房颤/房扑时间，且安全性良好。”

2025年9月，《通络药物系统干预心血管事件链专家共识》（以下简称“专家共识”）发布。专家共识系统阐述了公司的通心络胶囊、参松养心胶囊、芪苈强心胶囊、津力达颗粒等系列通络药物在干预心血管事件链相关疾病如糖尿病及糖尿病前期、脑卒中、冠心病、心律失常、心力衰竭等中的作用机制和临床应用证据，并汇总专家临床经验，结合循证证据，根据欧洲心脏病学会标准，针对心血管事件链各个环节的中西医结合治疗给予推荐建议和临床证据等级。其中多项临床证据为国家重点研发计划“络病学说营卫理论指导系统干预心血管事件链研究”的重大科研成果，包括津力达预防2型糖尿病取得中医药突破性进展、通心络获得稳定冠脉易损斑块临床影像学金标准证据、通心络改善心梗预后为10年来药物治疗国际重大突破、参松养心解决房颤术后复发难题优化了药物治疗方案、芪苈强心改善心衰预后取得中西医联合治疗的新突破，成果发表于《美国医学会杂志·内科学》《美国医学会杂志》《自然·医学》《欧洲心脏杂志》等国际顶级医学期刊，取得中医药国际化进程的里程碑式突破，产生重大影响。该共识是业内首个针对心血管事件链的专家共识。

## （二）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”齐步走的化生药发展战略。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”）作为公司化生药板块的运作平台，承担着公司化生药的国际、国内两个市场的开发业务，是公司战略发展规划中重要的业务板块之一。目前，以岭万洲已经完全掌握了中美欧药品质量管理理念，培养了一支熟悉中美欧法规及管理理念的高层次生产、技术及质量管理人才团队，为产品在全球各个市场的拓展提供了坚实的基础。

1、化生药板块第一方面战略规划目标是建设符合欧美 GMP 标准的生产车间和质量管理体系，以符合欧美标准的制剂产品的技术转移及委托加工出口为切入点，完成生产、质量管理体系的欧美 GMP 认证及产品的商业化生产，为国外大型医药企业和医药商业公司开展制剂产品的加工及出口。目前第一方面战略规划目标已经实现，以岭万洲拥有石家庄、密云两个工厂，全部通过了美国 FDA、欧盟的 GMP 认证。石家庄工厂主要生产普通药物片剂、胶囊剂产品及缓控释、双层片、小容量注射剂等复杂制剂，密云工厂能够生产非细胞毒类肿瘤药物及高活性特殊药品的片剂和胶囊剂。以岭万洲已与欧洲、北美洲、大洋洲等全球多家公司展开合作，完成了 30 多个口服固体制剂产品的技术转移，目前产品已在全球多地进入稳定的商业化供应阶段。其中，部分产品已进入 PICS 成员国，这也显示着以岭万洲在国际制药领域所获得的肯定。以岭万洲将继续优化产能配置、品种配置，促进市场多元化、客户多元化，进一步提升毛利率。在符合欧美 GMP 标准的同时，以岭万洲的所有车间也通过了中国的 GMP 认证，多个产品已在国内市场持续、稳定供应。

同时，以岭万洲还根据市场和公司发展需求进行了差异化业务定位，利用化学药研发、生产、销售一体化优势，承接国内外的医药研发单位、生产单位、医药企业及商业公司的创新药和仿制药研发、临床样品加工、技术转移及商业化生产和市场销售等业务。目前已有多个新药产品与多家公司达成合作。以岭万洲多次获得行业组织颁发的“中国新药临床样品加工代表性企业”称号，22 年荣获“2022 年中国 CDMO 企业 20 强”等称号，2023 年荣获“国际创新药临床试验药品生产基地”和“国际化生产化生产基地”称号，2025 年以岭万洲荣获“2025 最佳客户满意度 CDMO 企业奖”，企业品牌和行业影响力逐步扩大。另外，公司积极参与行业峰会（如北美 CPHI 展会，美国 DCAT（美国药品经销商大会）、上海 CPHI 展会、CPHI Frankfurt、CPHI India 等）、接待英国公使来访等活动，通过不断的展会宣传、参访项目、公众号运营等大众媒体宣传活动，进一步增强了以岭万洲、以岭万洋在 CMO 和国际业务的品牌影响力。

2、以岭万洲第二方面战略规划目标是优选市场容量大且具有成长潜力、高技术门槛的仿制药品种的研究开发，完成欧美注册及国内注册，同时将已有欧美批文的产品转报国内，目前石家庄、密云两个工厂均已通过中美欧认证。在实现欧美等国际市场销售的同时，利用公司遍布全中国的营销网络开展更多品种的国内销售。以岭万洲已获得美国 FDA 批准的 ANDA 产品 18 个，在 FDA 审评中 1 个。产品销售方面，以岭万洲与多家美国大型销售公司达成代理合作，产品持续进入美国市场。同时，以岭万洲在全球积极寻求与国外知名药企的深入合作，持续不断地引进新的 ANDA 产品，围绕五大产品领域不断扩充产品管线，利用自研优势，开拓全球药品市场，树立中国药企良好的国际形象；以岭万洲还启动了进军加拿大和欧洲市场的战略部署，2024 年 10 月以岭万洲 1 个产品收到加拿大药监局批准的上市许可证书，并于 2025 年 3 月完成加拿大市场的首次商业化产品上市，另外 1 个产品官方评审中，多个产品正在筹备申报。欧洲市场方面，正积极寻找合作伙伴。已完成英国市场两个代理商涉及 7 个产品的合作洽谈签约。展望国内市场，利用“欧美共线”的申报政策，已获得 4 个 ANDA 产品在国外的注册批件，其中来曲唑片集采续约省份已达 22 个。另外，针对中国市场开发的化药产品，目前已有 13 个产品通过一致性评价，另有在审评产品 6 个。

对于其他国际市场，加筹加拿大市场，以岭万洲对多个产品进行了市场布局，同时已向危地马拉、智利、哥斯达黎加、泰国、菲律宾、阿联酋等 53 个国家提交了产品注册申请，目前已获批 9 个注册证书。

除了国内和国际的市场规划，以岭万洲也调整了自有产品的研发方向，由普通仿制药制剂向高技术壁垒的缓控释制剂等高端仿制药转变，进一步提高自有产品的科技竞争力。

3、以岭万洲的第三方面发展战略是通过具有自有知识产权的专利创新药的研究开发和国内、国际注册以及国外市场的专利授权，使以岭万洲成为具有自主知识产权专利创新药和科技核心竞争力的化药企业。

目前第三方面战略规划也在同步进行中，以岭万洲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、505B（2）、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。已有 3 个一类创新药品种进入临床阶段，多个一类创新药处于临床前研究阶段。

苯胺洛芬注射液已于 2026 年 1 月获批（商品名：万舒安）。该产品上市后将为广大术后疼痛患者提供毒副作用较少、镇痛效果较好的非甾类镇痛抗炎药的静脉给药剂型，大大缓

解病人痛苦，预期将有良好的经济效益和社会效益。目前以岭万洲正在进行苯胺洛芬上市前的筹备工作，参与麻醉学年会、疼痛学年会、重症及外科年会共计 10 余场，制定相对完备的上市方案。

4、此外，以岭万洲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，成立了全资子公司万洋衡水制药有限公司，作为化药生产研发基地，瞄准国际国内市场药物研发和市场推广的新领域，涵盖了特色高端原料药及制剂、临床急需的大品种、自主制剂所需的配套原料药。主要包括心脑血管类用药、呼吸系统疾病用药、抗炎类用药、精神神经系统类用药、抗肿瘤用药、抗感染类用药，产品将满足销往欧美等国际市场及国内市场的需求，具有较大的市场空间。

万洋药物研发及产业化一期项目主要建设原料药生产基地，开发原料药品种，主要生产市场紧缺的医药中间体、市场畅销的大宗原料药、特色原料药等产品，为化药创新药在以岭万洲的落地提供了原料药生产的保障。该项目按照通过 FDA、欧盟认证的要求进行设计、施工，生产所需的设备执行国际、国内一流的相关标准。同时，为保证工艺、安全、质量可靠性，自动化程度设计比较高，DCS、SIS、WMS、MES 等得到相关应用。项目利用以岭药业强大的研发团队为依托，以再建项目高起点、高标准，完善的配套硬件设施为保障，打造创新型高新技术孵化基地，为国内外企业提供配套服务、委托加工、CMO 定制等多项服务，拓宽经营模式，掌握市场主动权。目前项目一期建设已经完成，截止到 2025 年年底，已有 5 个原料药在中国获批，9 个原料药产品正在审评，3 个原料药在美国已递交申请，其他项目将陆续开展欧美注册申请。2025 年 4 月公司获得中国第一个原料注册批件-来曲唑片。二期项目配套原料药建设制剂生产基地，计划在二期建设完成后进行，逐步打造面向全球的化学药品研发中心和生产销售基地，并不断提升自身的企业药物集成创新技术和原料药及制剂国际化发展能力。

### **（三）健康产业板块**

以岭健康产业板块坚持以“通络-养精-动形-静神”八字养生理论及“身体需要经营、健康需要管理”的养生理念，充分挖掘传统健康养生精髓，融合现代科学养生技术。将疾病防治重心前移，以预防为主、促进健康管理和防治疾病相结合。将中药草本、药食同源理念应用到产品研发中，形成独具特色的健康管理服务体系，构建了完善的健康产业架构。研发出了通络养护心脑血管系列产品，通络抗病毒连花呼吸健康系列产品，养精抗衰强免疫系列产品，

动形强筋骨缓解疲劳系列产品，静神助眠益智，有助于神经系统健康等系列产品，2025年获批1款独家配方保健食品生产。

在渠道方面，以岭健康科技借势公司在中医药领域的独特优势和坚实的营销团队基础，建立了健康品线上自营电商平台与新媒体直播基地，打通了“新媒体品销合一”的推广链路，推动大健康产品快速上量。同时，初步构建起覆盖线上与线下的送播、分销、合作、代理、定制等全渠道销售网络。电商作为以岭健康科技的核心业务，积极布局B2B/B2C三方电商平台，并与京东健康、阿里健康签订战略合作协议，整合优势资源，推进业务发展。此外，公司大力发展新媒体电商及私域电商等新模式，形成了“新媒体电商—平台电商—私域电商”的业务矩阵，完成了“品牌—成交—会员—分销—服务”的体系搭建。在此基础上，以岭健康逐步加快线下合作模式的发展，大力推动健康系列产品的合作、经销、代理及定制业务，提升了健康产品的全域覆盖能力。通过线上线下一体化运营、C端与B端立体组合，逐步形成了“一体两翼，多轮驱动”的商业模式。

在企业品牌层面，以岭健康科技始终突出“通络养生八字经”创新理论的核心差异，将其作为指导大健康产品研发的独特理念。一方面，借助媒体报道扩大品牌声量；另一方面，通过新媒体平台开展多维度、多场景的深度科普，持续提升消费者认知。在产品品牌层面，公司围绕三大核心专利产品——怡梦植物饮料、晚必安酸枣仁油软胶囊、津力旺植物饮料，聚焦抖音、快手、百度等优势新媒体平台，开展重点波段式达人种草，并持续搭建抖音、百度等品牌专区。同时，成功落地“510以岭品牌日”“第八届中华健康节”等多场品牌活动。通过强化内容专业度，优化“品—效—销”一体化路径，与直播、商品卡形成闭环，有效提升了品牌流量与效益。

以岭健康科技还建立、借力公域加私域的双会员管理系统，通过“产品+”提供消费者慢病管理服务、健康教育内容服务、产地溯源活动及线下本地化到店服务等，提升以岭品牌会员价值内涵，增加消费者强粘性关系，构建稳固的品牌-消费者联系，在提升用户使用体验满意度同时，打造用户的长期价值。

#### **（四）研发投入情况**

公司始终将科技创新作为企业发展的核心竞争力，在研发投入方面保持了持续增长态势。报告期内，公司研发投入78,848.26万元，占营业收入比重为10.07%，处于同行业领先水平。

## （五）专利注册情况

公司始终重视专利技术的开发与获得，并通过专利保护等构建核心产品知识产权保护体系，确保公司产品的市场独占优势。

报告期内，公司获得国内发明专利 19 项，实用新型专利 2 项，外观设计专利 10 项；获得国际发明专利 14 项。

## 二、董事会的日常工作

2025 年公司董事会严格按照《公司法》和《公司章程》的有关规定，认真履行职责，依法行使职权，保证了公司规范运作和股东权益不受损害。

公司在 2025 年共召开 5 次董事会会议。

（一）2025 年 4 月 28 日，公司以现场方式召开第八届董事会第十五次会议，审议并通过如下议案：

- 1、《2024 年度总经理工作报告》；
- 2、《2024 年度董事会工作报告》；
- 3、《<2024 年年度报告>及摘要》；
- 4、《2024 年度财务决算报告》；
- 5、《关于 2024 年度利润分配预案的议案》；
- 6、《2024 年度内部控制评价报告》；
- 7、《2024 年环境、社会及治理报告》；
- 8、《2024 年度募集资金存放与使用情况专项报告》；
- 9、《关于 2024 年度计提资产减值准备的议案》；
- 10、《关于变更会计政策的议案》；
- 11、《关于聘任 2025 年度财务及内控审计机构的议案》；
- 12、《关于预计 2025 年度日常关联交易的议案》；

13、《关于部分募集资金投资项目结项及终止并将节余募集资金永久补充流动资金的议案》；

14、《关于制定<市值管理制度>的议案》；

15、《关于召开 2024 年年度股东大会的议案》；

16、《公司 2025 年第一季度报告》。

（二）2025 年 7 月 11 日，公司以现场方式结合通讯方式召开第八届董事会第十六次会议，审议并通过《关于使用部分闲置非公开发行募集资金暂时补充流动资金的议案》。

（三）2025 年 8 月 27 日，公司以现场方式结合通讯方式召开第八届董事会第十七次会议，审议并通过如下议案：

- 1、《2025 年半年度报告》及摘要；
- 2、《关于 2025 年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告》；
- 3、《2025 年半年度利润分配预案》；
- 4、《关于制定<信息披露豁免与暂缓管理制度>的议案》；
- 5、《关于开立募集资金专项账户的议案》；
- 6、《关于召开 2025 年第一次临时股东大会的议案》。

（四）2025 年 10 月 27 日，公司以现场方式结合通讯方式召开第八届董事会第十八次会议，审议并通过《2025 年第三季度报告》。

（五）2025 年 12 月 5 日，公司以现场方式召开第八届董事会第十九次会议，审议并通过如下议案：

- 1、《关于修改<公司章程>的议案》；
- 2、《关于制定、修订公司部分治理制度的议案》；
- 3、《关于会计估计变更的议案》；

4、《关于募集资金投资项目结项并将节余募集资金永久补充流动资金的议案》；

5、《关于召开 2025 年第二次临时股东大会的议案》。

### 三、2026 年经营计划

公司将坚持“科技创新、成果转化、产业发展”总体发展战略，贯彻“品牌致胜、形成规模、实现目标、创造利润”价值文化，进一步提升核心科技创新能力，加快创新药物研发及上市，培育市场大品种，培养支柱型、有盈利能力的业务板块。加快品牌战略实施，推进互联网数字 AI 科技 + 实体运营模式，进一步深化数字化营销转型，深入推进与京东健康、阿里健康等平台的合作，引领核心业务快速发展；全面强化零基预算管理，持续推进阿米巴经营，建立全链条的成本控制体系，实现提质增效；落实经营实体责任制，规范业务流程，提高组织运营效率，全面完成年度经营目标及利润目标。

1、中药板块将持续加强专业化推广网络和队伍建设，加强推广方案的顶层设计，提升通络药物的覆盖率和占有率。医疗板块将继续强化学术品牌建设，零售板块要以通络养生八字经为指导，以品牌为引领，以消费者为中心，以连锁为产出平台，围绕产品、品牌、渠道、终端制定组合市场策略；商务分销板块建立以商业公司为载体+数字化平台为依托的覆盖第三终端的渠道分销体系，发挥医药流通企业配送、销售、覆盖三重职能促进市场发展。

2、化生药板块将坚持“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”齐步走的发展战略，立足国内、国际两个市场，制定一类新药、仿制药、自主产品生产、临床样品加工项目引进等高端产品定制服务的发展思路，明确自有产品、原料药、临床样品、合同加工、代理销售五位一体的业务模式，以及产品、商业模式、市场营销的组合策略。在生产方面，除了继续利用公司现有产能外，也将寻找大型公司合作，实现加工业务产能最大化；产品结构方面，短期内以高毛利/高绝值加工业务为主，并积极开展创新药临床样品加工及 CDMO 项目，长期目标将实现以高端仿制药和创新药为主的业务转型，海外投资调研工作稳步启动，夯实国际化布局基础。公司还将不断完善产业链、供应链，优化生产工艺，降低生产成本；并持续强化基础管理，建立考核机制，拓展销售渠道，加大美国 ANDA 产品销售。做好化药新药苯胺洛芬注射液的上市销售工作，国内市场“自营与分销相结合，实现快速拓展终端开发”，并为自营团队建设积累经验；国外市场以“自营销售、技术转让、区域

授权”等多模式业务拓展。在品牌推广方面，以专业化推广为抓手，积极参与麻醉、疼痛等领域学术会议，树立以岭万洲和“万舒安”品牌。

3、以岭健康将继续坚持以“通络、养精、动形、静神”养生八字理论为指导，以“健康需要管理，身体需要经营”为创新理念，聚焦“三个核心”，强化核心技术、核心产品、核心业务，打造集研发、生产、销售为一体的大健康品产业化体系，提升综合竞争力。以岭健康将围绕“理论+研发”的核心竞争力，坚持“通络养生八字经为总纲，纲举目张；以品牌爆品带品类，品牌制胜”的策略规划，通过“品牌路径规划+产品梳理开发+爆品培育打造”三位一体的发展战略，探索富有核心竞争力的以岭特色的大健康发展模式，打造以岭大健康品牌，推动大健康产业持续、高水准发展。

4、在研发方面，将围绕“科创兴司”战略，保持较高研发投入，不断完善研发创新体系建设，以市场需求为导向，以项目管理为抓手，研发重大突破性、重大创新药、高市场需求产品。严格立项，强化市场调研，先慢后快，先稳后准，控制研发成本，杜绝科研浪费。

5、在生产方面，保证质量，精益生产，完善全品种、全方位、全过程、全覆盖、全人员的质量管理体系。合规规划产能分配，强化生产全过程的成本控制，精益生产，向生产自动化、信息化、数字化、智能化转型发展。

6、在供应方面，努力实现招标全覆盖，围绕采购全过程，全链条降本增效。以“行情、信息、决策、安全”为原则，根据内需经营大品种，以公司+基地+农户/供销社一体化运营为核心，形成种植、养殖、收购、加工、自用、销售全产业链模式。

7、在品牌建设方面，坚持“围绕市场、品牌致胜、提升品牌、促进发展”的要求，立足国内，接轨国际，围绕市场确立品牌定位和目标，制定支撑公司业务发展的品牌建设长远规划。构建以岭品牌+络病品牌核心竞争力，引领公司品牌建设的统一性和接续性，实现品牌资产积累。

8、在财务管理方面，坚持“把握全局、综合平衡、规范安全、成本效益”的原则，以财务为轴心，建立利润与价值为导向的财务管理体系，实施全面预算管理，以零基预算为基础，保障必须、战略投入。形成事前计划、事中管理、事后分析全过程管理，深化目标成本管理、系统降成本，提升信息化水平。

石家庄以岭药业股份有限公司

董事会

2026年4月28日