

浙江寿仙谷医药股份有限公司

2026 年半年度业绩说明会会议纪要

浙江寿仙谷医药股份有限公司（以下简称“寿仙谷”或“公司”）于2026年9月14日13:45-14:45在上证路演中心召开了2026年半年度业绩说明会，会议召开方式为视频结合网络文字互动，公司通过文字直播方式回复投资者提问。

本次会议嘉宾有董事长李明焱先生、董事兼总经理李振宇先生、董事会秘书兼副总经理刘国芳女士、财务负责人祝彪先生、独立董事钱弘道先生、祝明女士以及金瑛女士。

会议具体内容如下：

一、寿仙谷董秘刘国芳介绍公司基本情况、2026 年半年度经营业绩及战略与举措

（一）企业简介

寿仙谷药号始创于 1909 年，是一家百年传承的中华老字号企业。寿仙谷中药炮制技艺入选国家级非物质文化遗产代表性项目，公司在传承的同时非常注重创新，也是一家集名贵珍稀中药材和食药用品种选育、研究、栽培、生产、销售为一体的综合性现代中药国家高新技术企业。于 2017 年 5 月 10 日在上交所成功上市，成为以灵芝和铁皮石斛为主业的第一股。

公司主产品是灵芝孢子粉、铁皮石斛和藏红花三大系列产品。灵芝孢子粉类产品的营收占公司总营收的 70%左右，核心产品主要分为两大类：一类是中药饮片，以破壁灵芝孢子粉为主，功能与主治为补气安神、健脾益肺，适用于虚劳体弱、失眠多梦、咳嗽气喘；另一类是保健食品，包含去壁和破壁两类，保健功能为增强免疫力以及对辐射危害有辅助保护功能；品牌方面，以“寿仙谷牌”为主打，同时还有“寿仙良品”等子品牌，共同构成我们的产品矩阵。铁皮石斛系列主推产品分为两类，一类是保健食品，包含铁皮枫斗颗粒和铁皮枫斗灵芝浸膏，另一类是功能食品，代表性的是铁皮枫斗浓缩颗粒、铁皮石斛玉灵膏等；西红花系列产品主要是西红花铁皮枫斗膏，中药饮片藏红花的功能与主治为活血化瘀、凉血解毒、解郁安神。

公司的核心竞争优势：

核心竞争优势之一是人才优势：公司拥有研发人员 162 人，占总人数的 14.48%。李明焱董事长拥有 40 多年中药品种选育和产品研发、生产的行业经历，是国家“万人计划”科技创业领军人才，在 1990 年被公派到日本留学，学习了日本先进的育种、农业、生物等技术，回国后带领科研人员获得了多项技术突破。公司以省级院士专家工作站为核心，拥有 21 个科研创新平台，其中国家级平台有 5 个。

核心竞争优势之二是全产业链优势：公司建立有“优良品种选育→仿野生有机栽培→传统养生秘方研究与开发→产品精深加工→中药临床应用”一整套完善的中药产业链体系。确保产品“安全、有效、稳定、可控”。

核心竞争优势之三是优良品种选育优势：优良品种是道地中药的关键，品种优劣直接关系到中药材的产量、质量和药效。公司建有全球最大的灵芝种质资源库并获得吉尼斯世界记录认证，自主培育出 12 个优良新品种，其中灵芝品种四个、铁皮石斛品种四个，品种的最大优势是有效成分含量比一般品种高。公司育种技术也从原先的产量、含量导向性转为功能导向性，其中，瞄准辅助抗肿瘤核心需求，选育出中极性三萜酸组分、低极性三萜酸组分含量分别比仙芝 1 号高 40.2%、71.4%的灵芝优良新品种“仙芝 5 号”；聚焦抗氧化、延缓衰老功效，选育出多糖平均含量达 40%以上的铁皮石斛优良品种“仙斛 4 号”，公司生物育种正式迈入精准育种新时代。

核心竞争优势之四是适生数智有机栽培优势：产品首先要确保安全，公司在远离污染的一类水源保护区武义县源口水库脚下建立了名贵中药材标准化适生数智道地有机栽培基地。基地种植的灵芝、灵芝孢子粉、铁皮石斛等产品通过了中国、欧盟、美国、日本、加拿大五重有机认证，基地通过了灵芝、铁皮石斛道地药材保护与规范化种植示范基地认证。

核心竞争优势之五是灵芝孢子粉精深加工优势：公司独创了灵芝孢子粉低温超音速气流破壁与去壁纯化技术，开发了去壁灵芝孢子粉系列产品。该技术已经获得了七个国家的发明专利，整体技术水平处于国际领先地位。灵芝孢子粉为什

么要破壁去壁呢？灵芝孢子粉是灵芝到成熟期喷射出的生殖细胞，非常细小，直径只有 4-6 微米，相当于头发丝的十分之一；我们在电镜下看灵芝孢子的结构，发现有两层坚硬的壁壳，重量占 65%左右，属于几丁质，不容易消化吸收。里面还有 25%左右是灵芝孢子油，只有 10%左右是灵芝三萜和多糖等有效成分。所以要去除非药效部位 65%的壁壳。

同时，我们建立了以过程管控为核心的质量控制体系，确保每一批产品的一致性和稳定性。在此基础上开发的去壁灵芝孢子粉系列产品，功效成分相比传统的破壁灵芝孢子粉显著提高，不同有效成分的吸收率提升了 4 到 50 倍。通过系统的毒理学研究，我们明确了去壁灵芝孢子粉在不同年龄段人群、以及孕妇和乳母等特殊人群中的安全性。此外，历经十多年、高水平的药理药效研究，我们也明确了去壁灵芝孢子粉在免疫调节等方面的确切疗效。另通过临床研究，证明了产品的适用人群广泛，比如肿瘤、亚健康、抑郁焦虑等人群。

如何区分破壁灵芝孢子粉和去壁灵芝孢子粉呢？取一个玻璃杯，用开水将普通破壁灵芝孢子粉和我们寿仙谷的去壁灵芝孢子粉分别冲泡静置 10 小时以上，就会发现普通破壁灵芝孢子粉的壁壳都沉到杯底了，而我们寿仙谷去壁灵芝孢子粉基本没有沉淀，品尝一下，普通破壁灵芝孢子粉基本没有苦味，而寿仙谷去壁灵芝孢子粉苦味比较明显。

核心竞争优势之六是标准制定优势：一流企业制定标准，公司目前主持或参与制定已发布标准 83 项，其中国际标准 6 项、英国标准 1 项、国家标准 10 项，荣获国际标准制定重大贡献奖。公司主导制定的《中医药-灵芝》《中医药-铁皮石斛》《中医药-白术》《中医药-破壁灵芝孢子粉》《中医药-莪术》ISO 国际标准分别于 2018 年、2019 年、2024 年、2025 年、2026 年颁布实施，这也为我国的灵芝、铁皮石斛等中药材走向世界创造了条件，同时也夯实公司在中药材标准制定领域的领先地位。

（二）业绩回顾：

2026 年上半年实现营业收入 2.76 亿元，同比下降了 7.89%；实现归属于上

市公司股东的净利润 3,687.08 万元，同比下降了 43.76%。本期净利润下降的原因主要有三个方面：一、受市场需求波动及行业竞争加剧影响，公司主营业务收入下降了 2,201.43 万元，房租收入下降 135.01 万元；二、公司收到的政府补助金额较上年同期大幅减少，减少了 1,415 万元；三、子公司寿仙谷饮片补缴税款后，支付相应的滞纳金列入今年损益的有 489.08 万元。

按产品类别划分。2026 年上半年，灵芝孢子粉类产品营收为 1.95 亿元，占比为 71.47%，同比负增长 9.55%；其中寿仙谷牌灵芝孢子粉产品营收为 1.73 亿元，占比为 63.44%，同比负增长 7.53%；子品牌破壁灵芝孢子粉产品营收为 2,189.55 万元，占比为 8.03%，同比负增长了 22.86%。铁皮石斛类产品营收为 4,374.38 万元，占比为 16.04%，同比负增长 6.25%；其他产品营收为 3,407.64 万元，占比 12.49%，同比增长了 4.56%。

寿仙谷牌灵芝孢子粉产品中寿仙谷牌破壁灵芝孢子粉(去壁款)9,280.98 万元，占比 34.02%，同比负增长 1.82%；寿仙谷牌破壁灵芝孢子粉颗粒(去壁款)3,433.01 万元，占比 12.59%，同比负增长 11.64%；寿仙谷牌破壁灵芝孢子粉片(去壁款)941.72 万元，占比 3.45%，同比增长 2.7%；寿仙谷牌灵芝破壁孢子粉胶囊 631.64 万元，占比 2.32%，同比负增长 11.94%；寿仙谷牌灵芝孢子粉(破壁)3,018.61 万元，占比 11.07%，同比负增长 19.35%。铁皮石斛类产品中铁皮枫斗颗粒 3,131 万元，占比 11.48%，同比负增长 12.54%；铁皮枫斗灵芝浸膏 1,243.38 万元，占比 4.56%，同比增长 14.47%。

按销售区域划分。2026 年上半年浙江地区营收为 1.77 亿元，占比 65.06%，同比负增长 8.81%；省外地区营收为 2,387.94 万元，占比 8.75%，同比增长 2.08%；互联网营收为 7,143.21 万元，占比 26.19%，同比负增长 6.97%。

公司的毛利情况。2026 年上半年公司综合毛利率为 79.89%，比去年同期降低了 2.76 个百分点。分产品看，灵芝孢子粉类产品毛利率为 84.29%，比去年同期降低了 1.28 个百分点；铁皮石斛类产品毛利率为 78.99%，比去年同期降低了 2.22 个百分点；其他产品毛利率为 55.84%，比去年同期降低了 9.57 个百分点。

灵芝孢子粉毛利率下降的原因是受市场需求波动及行业竞争加剧，公司主营业务收入同比有所下降，叠加固定资产折旧费用增加以及破壁去壁产品结构变化影响。

公司期间费用率情况。2026 年上半年期间费用率为 65.97%，比上年同期下降了 4.27 个百分点，其中销售费用率为 40.88%，同比下降了 3.54 个百分点；管理费用率为 15.45%，同比增加了 0.14 个百分点。财务费用率为 3.12%，同比增加了 2.53 个百分点。费用率增加的主要原因系存款利率下降导致利息收入减少和可转债利息摊销增加所致。

公司非常重视科研投入，历年来研发费用占比都比较高，2026 年上半年年的研发费用占营业收入比重为 6.53%。研发费用主要投入到品种选育、种植研究、炮制加工工艺研究、质量标准研究，以及化学成分、安全毒性、药理药效、临床等相关研究。目前的药理药效和临床研究主要方向是第三代去壁灵芝孢子粉改善睡眠、提高免疫力、协同治疗肿瘤、抗辐射、改善心血管、防治老年痴呆等。

研发成果方面，2026 年上半年，公司授权发明专利 4 项、外观专利 1 项，核心专利 “一种抗肿瘤的赤芝新品种、相关产品及其制备方法和应用” 顺利获得授权；登记软件著作权 1 项；累计发表论文 24 篇，其中 SCI 论文 15 篇；斩获科技奖项 3 项，“基于仿人智脑的数智中药大健康产业技术体系及其应用” 荣获浙江省科学技术进步奖二等奖。“仙斛 4 号” “仙斛 5 号” 正式取得植物新品种权证书。公司主导制定的《中医药—莪术》ISO 国际标准于 2 月正式发布，同步完成《中医药-灵芝》《中医药-铁皮石斛》两项 ISO 国际标准的修订与颁布工作。企业成功入选国家知识产权示范企业创建对象、“浙江精品” 等多项荣誉。新品开发上，积极开拓速溶饮、草本茶饮、蒸膏、冻干品等全新赛道，共有 13 款新品实现上市销售。

（三）公司的发展战略和 2026 年营销举措

公司将继续坚持“科技立企、营销兴企、管理强企”的核心战略，聚焦“营销兴企”主引擎，聚集公司科技研发、质量保障、卓越管理、数智化建设全方

位力量，瞄准营销体系稳步优化、品牌价值显著提升、产品结构持续改善、销售规模平稳增长、经营绩效不断提高目标，全力实现销售战略的重大突破，为“十五五”高质量发展开好局、起好步。

2026 年我们将围绕以下十件大事，精益管理强化内功，重拾创业精神，开发新产品、开辟新赛道、再创新佳绩：1、强化去壁灵芝孢子粉产品心智，强化核心产品市场统治力；2、强化线上业务与私域运营双引擎，驱动全域高质量增长；3、优化单店经营模型，提升渠道复制效能；4、重构营销组织架构，推动“全国一盘棋”运营；5、系统梳理产品结构，构建精准供给体系；6、加速研发突破，培育企业发展新动能；7、强化生产保障与质量生命线，筑牢市场拓展新基石；8、推动管理有序与运营高效，提升企业运行新效能；9、深化全产业链数智化融合，构建产业竞争新壁垒；10、加强人才引育与团队建设，锻造能征善战新铁军。

二、网络文字互动内容

问题一：贵司西红花目前仅配套自有产品使用，请问公司中长期有无计划把西红花原料对外销售，或是开发更多西红花系列新品？

答：您好，感谢您的关注！公司西红花原料目前主要配套自有产品使用，中长期暂无对外销售计划。西红花系列新品正在开发中，如补气血、美容养颜的软糖、膏剂等产品，后续将结合研发进展和市场情况稳步推进。如涉及应披露事项，公司将及时履行信息披露义务。谢谢！

问题二：请问贵公司下半年是否规划扩大西红花种植产能？扩产的考量因素是什么？

答：您好，感谢您的关注！公司目前没有下半年扩大西红花种植产能的规划，仍按现有基地和年度计划安排。未来如评估扩产，将综合考虑市场需求、价格成本、种植技术及质量效益等因素审慎决策。谢谢！

问题三：李总，你好，相信购买寿仙谷股票的有一大部份是贵公司的产品的用户，目前面临经济下滑周期，大众对高端消费品勒紧裤带，对于您中秋推出“股东回馈活动”个人感觉力度太小，对比网上、商超几乎无价格优势。通

过厂家直销，减少了大量的销售费用，可否将销售费用反馈给股东。实现双赢。

答：您好！感谢您的关注和建议！股东回馈活动方案需要兼顾全渠道价格体系稳定，防止冲击经销商渠道，因此优惠力度设计存在约束。公司将在合规、公平、可持续的前提下，认真研究优化股东回馈方式，探索股东专属权益等可行路径。谢谢！

问题四：尊敬的领导，下午好！作为中小投资者，有以下问题：1、半年报显示，公司近三年的业绩逐级下滑，如何扭转下滑颓势，有何举措？2、公司发行 3.98 亿元可转债尚未转股，后期如何推动转股，目前溢价率很高，后期会考虑下修转股价？3、可视化半年报显示，公司毛利率 76%，但销售费用率等四项费用率都非常高，导致净资产收益率很低，如何将本增效？

答：您好！感谢您的关注！1、公司正视业绩压力，通过丰富新品管线、优化营销渠道、严控成本等方式，改善经营基本面，扭转业绩下滑态势。2、关于可转债转股事宜，公司将持续夯实经营基本面，为转股创造条件；对于转股价格下修，公司将严格遵循募集说明书及监管规定，如触及条件将及时公告。3、公司产品具备较高毛利率，但受品牌推广、渠道建设、新品市场培育等投入影响，期间费用相对较高，拉低净资产收益率。后续公司将持续推进提质增效，优化费用投放结构，压降低效、无效开支；持续完善内部管理，提升组织运营效率，力争改善盈利水平。谢谢！

浙江寿仙谷医药股份有限公司

2026 年 9 月 14 日