浙江寿仙谷医药股份有限公司

2026 年第三季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11月13日13:45-14:45在上证路演中心召开了2026年第三季度业绩说明会，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 年第三季度经营业绩及公司发展战略

（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菌品种选育、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。2021 年获浙江省政府质量奖，2024 年获国家科技进步奖一等奖。

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。

（二）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。

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。

（三）业绩回顾：

2026 年前三季度实现营业收入 3.81 亿元，同比下降了 11.45%；实现归属于上市公司股东的净利润 4,063.89 万元，同比下降了 46.77%。**本期净利润下降的原因主要有 2 个方面：一、本报告期内受经济放缓及消费疲软影响，本期营收下降；二、叠加产品结构调整与固定资产转固带来的折旧增加，营业成本同比上升，导致利润总额、净利润及每股收益等指标出现大幅下滑。**

营业收入按产品类别划分情况分析。2026 年前三季度，灵芝孢子粉类产品营收为 2.60 亿元，占比为 72.47%，同比负增长 12.81%；其中寿仙谷牌灵芝孢子粉产品营收为 2.32 亿元，占比为 63.09%，同比负增长 10.15%；子品牌破壁灵芝孢子粉产品营收为 2,805.36 万元，占比为 9.37%，同比负增长了 29.91%。铁皮石斛类产品营收为 6,794.78 万元，占比为 14.96%，同比负增长 1.84%；其他产品营收为 4,834.03 万元，占比 12.57%，同比负增长了 13.21%。

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)1.24 亿元，占比 33.01%，同比负增长 7.75%；寿仙谷牌破壁灵芝孢子粉颗粒(去壁款)4,628.32 万元，占比 12.31%，同比负增长 12.40%；寿仙谷牌破壁灵芝孢子粉片(去壁款)1,149.03 万元，占比 3.06%，同比负增长 7.91%；寿仙谷牌灵芝破壁孢子粉胶囊 849.42 万元，占比 2.26%，同比负增长 5.19%；寿仙谷牌灵芝孢子粉(破壁)4,116.27 万元，占比 10.95%，同比负增长 15.81%。铁皮石斛类产品中铁皮枫斗颗粒 5,187.40 万元，占比 11.45%，同比负增长 4.94%；铁皮枫斗灵芝浸膏 1,607.38 万元，占比 3.51%，同比增长 9.70%。

营业收入按销售区域划分情况分析。2026 年前三季度浙江地区营收为 2.47 亿元，占比 65.69%，同比负增长 13.74%；省外地区营收为 3,293.42 万元，占比 8.76%，同比负增长 6.66%；互联网营收为 9,602.08 万元，占比 25.55%，同比负增长 5.01%。

公司毛利率情况分析。2026 年前三季度公司综合毛利率为 74.61%，比去年同期降低了 4.45 个百分点。分产品看，灵芝孢子粉类产品毛利率为 83.17%，比去年同期降低了 1.80 个百分点；铁皮石斛类产品毛利率为 76.64%，比去年同期降低了 4.36 个百分点；其他产品毛利率为 53.91%，比去年同期降低了 8.44 个百分点。产品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产品结构变化影响。

公司费用率情况分析。2026 年前三季度期间费用率为 66.95%，比上年同期下降了 3.44 个百分点，其中销售费用率为 39.81%，同比下降了 3.02 个百分点；

管理费用率为 16.47%，同比下降了 0.10 个百分点。财务费用率为 3.41%，同比增加了 2.20 个百分点。财务费用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 年前三季度的研发费用占营业收入比重为 7.27%。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。

（四）公司的发展战略

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，瞄准营销体系基本成型、品牌价值显著提升、产品结构持续优化、销售规模实现上量、经营绩效突出改善目标，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。

二、网络文字互动内容

问题一：领导，您好！我来自四川大决策。请问，公司主销区域集中在浙江。想请教的是，目前省外收入占比大致多少，重点拓展的是哪些区域，采取的渠道模式与省内有什么不同？另外想请教，渠道调整目前完成到什么程度，经销与直营的占比未来会往哪个方向走。

答：您好！感谢您的关注！2026 年前三季度，公司省外营收占比 8.76%，重点深耕北京、江苏、广东等区域。省内以品牌直营为主，省外以经销商模式为主，未来经销、直营占比随市场动态优化。谢谢！

问题二：：公司近期提到省外门店仍需解决引流和复购问题，并正推进大商超渠道合作。未来拓展全国市场时，公司会更侧重现有经销体系，还是也会考虑与具备成熟会员运营和区域渠道资源的外部企业开展深层次合作？

答：您好！感谢您的关注！现有优质经销体系仍是省外线下重要渠道，公司

将持续培育核心经销商；同时积极推进山姆等全国大商超渠道合作，以带动全国市场拓展。在实体门店经营遭遇大环境影响，省外门店引流复购的经营模型仍在积极探索中。对于拥有成熟会员运营、区域渠道资源的外部企业，公司持开放态度，将审慎评估多层次合作机会。谢谢！

问题三：您好，想了解公司目前重点在研、具备较大价值的产品与科研项目清单，包含保健食品申报、临床研究、对外合作项目（如梅奥合作项目）等，能否说明各项目当前所处阶段、预期落地路径，以及达到什么标准会进行公告，谢谢！

答：您好！感谢您的关注！截至目前，公司在研的研发项目 60 余项，主要集中在品种选育、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。公司将依据上交所上市规则，在项目取得重大审批结果、重大合作落地、形成对公司有重大影响的成果时及时公告。谢谢！

浙江寿仙谷医药股份有限公司

2026 年 11 月 13 日