

寿仙谷 2023 年度及 2024 年第一季度 业绩交流电话会议纪要

时间：2024 年 4 月 26 日

主办券商：

华安证券 谭国超/李昌幸

中原证券 李琳琳

中信证券 陈竹/宋硕/李文涛

西部证券 陆伏崴/杨欢

兴业证券 孙媛媛/黄翰漾/董晓洁

国盛证券 张金洋/胡佑碧/张玉

华福证券 盛丽华/张俊 /万喆瑞

中邮证券 蔡明子/龙永茂

中信建投证券 贺菊颖/刘若飞/袁全

招商证券 于佳琦/陈书慧

国联证券 郑薇/陈翠琼

天风证券 杨松/李慧瑶

民生证券 王班/宋丽莹

光大证券 黄素青

东北证券 刘宇腾/高皓天

财通证券 张文录/赵千

国元证券 马云涛

华西证券 崔文亮/程仲瑶

国投证券 马帅/贺鑫

海通证券 余文心/郑琴/彭娉/张澄

申万证券 张静含/王道 /李敏杰

西南证券 杜向阳/阮雯

国海证券 周小刚/沈崇皓

长城证券 刘鹏/罗丽文

华创证券 郑辰/黄致君

信达证券 唐爱金/章钟涛

上海证券 张林晚

中银证券 刘恩阳/薛源

浙商证券 孙建/吴天昊/丁健行

东吴证券 朱国广/向潇
华鑫医药 胡博新/谷文丽
开源证券 余汝意/巢舒然

寿仙谷公司参会人员：寿仙谷总经理李振宇、董事会秘书刘国芳、副总经理王汉波、财务总监祝彪、投关总监曹秀娟

参会人员：禧弘投资、湘财基金、农银人寿、循远资产、淡水泉资产、墨竹私募基金、诺鼎资产、金百镭投资、富安达基金、凯丰投资、国赞投资、民森投资、源乘私募基金、利安人寿等机构和个人投资者共计 184 人

电话会议主要内容：

一、 寿仙谷董秘刘国芳介绍公司基本情况及经营业绩

（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、国家级非物质文化遗产代表性项目保护单位、国家高新技术企业，全国农业重点龙头企业。公司一直致力于弘扬和发展中华医药事业，努力打造有机国药第一品牌、世界灵芝领导品牌。公司主产品是第三代去壁灵芝孢子粉系列产品、铁皮石斛和藏红花系列产品。第三代去壁灵芝孢子粉收入占 70% 左右，有四款产品，一款是灵芝孢子粉（破壁），这是中药饮片孢子粉，功能与主治为补气安神、健脾益肺，用于虚劳体弱、失眠多梦、咳嗽气喘。另外三款是保健食品孢子粉，分别是第三代去壁灵芝孢子粉粉剂、颗粒剂、片剂，具有对辐射危害有辅助保护功能、增强免疫力的保健功能。铁皮石斛的功能与主治为益胃生津、滋阴清热。西红花的功能与主治为活血化瘀、凉血解毒、解郁安神。

公司构建了“一链二体三全”卓越绩效管理体系，“产品质量三化同行”、“企业管理三化融合”、“产业发展三化共促”的“道生万物”质量管理新模式，确保了产品质量的“安全、高效、稳定、可控”，先后获得国际标准制定重大贡献奖、浙江省标准创新优秀贡献奖、浙江省人民政府质量奖。系列产品获评“浙产名药”、浙江制造“品字标”，全国十大灵芝品牌、“中国好石斛”。

（二）公司的核心竞争优势：

核心竞争优势之一是人才优势：公司管理和研发团队保持稳定，凝聚力较强，具备丰富的灵芝及铁皮石斛行业的育种、种植、炮制、加工和销售管理的经验，确保了公司在技术、管理和营销上的优势地位。公司拥有研发人员 141 人，占总人数的 12.34%。以省级院士专家工作站为核心，拥有 16 个科研创新平台，其中

国家级平台有 2 个。公司董事长李明焱先生拥有 40 多年中药品种选育和中药饮片研发的行业经历，获国务院特殊贡献津贴专家、全国劳动模范、全国五一劳动奖章、国家“万人计划”科技创业领军人才、全国十佳优秀科技人才、全国杰出青年星火带头人、中国科技创新企业家、中国石斛行业“十大风云人物”、浙江省农业科技先进工作者、浙江省农业科技突出贡献者等荣誉。

核心竞争优势之二是全产业链优势：中药企业实现全产业链布局的比较少，公司建立有“中医中药基础科学研究→优良品种选育→仿野生有机栽培→传统养生秘方研究与开发→现代中药炮制与有效成分提取工艺研究→中药临床应用”一整套完善的中药产业链体系。以“安全、有效、稳定、可控”为目标，以科技创新推动中药产业一产地道地化、种源良种化、种植生态化、生产智能化、产业信息化、产品品牌化、发展集约化、管理标准化“八化发展”。公司实施产品身份证可追溯制度，涵盖生产制造检验检测全过程。目前，公司 30 余款主产品实现浙食链赋码，消费者可以直接扫码追溯。

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。公司建有珍稀中药材种质资源库，集成多维高效育种体系，自主培育出 10 个优良新品种。其中“仙芝 1 号”为国内首个通过省级以上认定的灵芝新品种。“仙斛 2 号”有效成份多糖含量超过国家药典标准 1 倍以上。

核心竞争优势之四是仿野生有机栽培优势：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仿野生有机栽培基地，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、日本四重有机认证，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破壁去壁工艺优势：灵芝孢子粉是灵芝到成熟期喷射出的生殖细胞，很细小，直径 4-6 微米；我们在电镜下看灵芝孢子的结构，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。公司

核心工艺之一是首创“四低一高”超音速气流破壁技术，解决了传统振动磨破壁导致铬、镍等重金属超标以及破壁过程温度升高导致氧化变质的难题；核心工艺之二是独创新型去壁技术和精制工艺，通过去除 65%左右的壁壳，使有效成分含量获得十倍以上提升，去壁技术目前公司为全球唯一拥有单位，获得了国家发明专利和日本、美国、欧洲、韩国、南非发明专利。

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 59 项，其中国际标准 3 项、国家标准 7 项，荣获国际标准制定重大贡献奖。公司主导制定的灵芝和铁皮石斛 ISO 国际标准分别于 2018 年和 2019 年颁布实施，这也为我国的灵芝和铁皮石斛走向世界创造了条件。

（三）业绩回顾：

2023 年实现营业收入 7.84 亿元，同比降低了 5.39%；实现归属于上市公司股东的净利润 2.54 亿元，同比降低了 8.39%。2024 年 1 季度实现营业收入 2.21 亿元，同比增长 7.15%；实现归属于上市公司股东的净利润 7713 万元，同比增长了 23.19%。

2023 年受宏观经济影响，上市后公司营业收入和净利润首次出现了负增长。2024 年 1 季度扭转了负增长的趋势，但增速还是比较缓慢。1 季度净利润增速远大于营业收入增速的原因是杭州市拱墅区 79 号地块退地获得 567.44 万元收益，影响归属于上市公司股东净利润同比增长率 9.06%。

按产品类别划分，2023 年灵芝孢子粉类产品营收为 5.34 亿元，占比为 69.27%，同比负增长 7.92%；铁皮石斛类产品营收为 1.27 亿元，占比为 16.45%，同比负增长 2.03%；其他产品营收为 1.1 亿元，占比 14.29%，同比增长了 1.07%。这里做一下说明，灵芝孢子粉类产品仅包括 4 种寿仙谷牌的第三代去壁灵芝孢子粉，第二代破壁灵芝孢子粉及其他包含灵芝孢子粉原料的产品归入到铁皮石斛类和其他类进行统计。分产品看，中药饮片灵芝孢子粉 1.28 亿元，同比负增长 11.83%，保健食品孢子粉粉剂 2.44 亿元，同比负增长 6.17%，颗粒剂 1.38 亿元，同比增

长 0.83%，片剂 2373.86 万元，同比负增长 36.69%。铁皮枫斗颗粒 9276.74 万元，同比增长 1.54%，铁皮枫斗灵芝浸膏 3392.59 万元，同比负增长 10.60%。

按销售区域划分，2023 年浙江地区营收为 4.78 亿元，占比 62.08%，同比负增长 8.49%；省外地区营收为 8026.79 万元，占比 10.42%，同比负增长 17.89%；互联网营收为 2.12 亿元，占比 27.5%，同比增长 7.35%。

2023 年主营产品毛利率为 84.43%，比去年同期降低了 1.38 个百分点。分产品看，灵芝孢子粉类产品毛利率为 87.81%，比去年同期降低了 0.87 个百分点；铁皮石斛类产品毛利率为 78.64%，比去年同期降低了 0.08 个百分点，其他产品毛利率为 74.71%，比去年同期降低了 4.25 个百分点。

2023 年期间费用率为 54.88%，比上年同期增加了 1.69 个百分点，其中销售费用率为 40.39%，同比增加了 1.87 个百分点；管理费用率为 11.09%，比上年增加了 0.74 个百分点；财务费用率为-2.94%，主要是存款利息收入超过了借款、可转债等利息支出。

公司 2023 年的研发费用占营业收入比重为 6.33%，明显高于同仁堂、片仔癀等中医药企业，研发费用主要投入到育种研究、种植研究、炮制加工工艺研究、质量标准研究，以及化学成分、作用机理、药理活性、毒理、临床等相关研究。公司积极与国内外多个高校、科研院所、医院协同开展创新研究。通过产学研合作，加速研发成果落地。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、改善心脑血管、预防老年痴呆等。

（四）公司的发展战略

2024 年，公司将紧紧围绕“打造有机国药第一品牌”“打造世界灵芝领导品牌”愿景、2035 年带动农民增收百亿、营收百亿、总资产百亿“三个百亿”远景目标，围绕以灵芝及铁皮石斛等名贵中药饮片加工及保健食品的核心主业，以稳健高效推进高质量发展为总目标，聚焦“营销兴企”，坚持“科技立企、管理强企”的发展战略和“三强三高二比拼”效能建设再深化行动，通过科技创新、市场创新、管理创新，实现研发、生产、营销、资本运营的全面突破。

二、 寿仙谷副总经理介绍公司临床研究进展

公司始终致力于灵芝孢子粉的研究工作，近年来，主要聚焦在产品的药理药效以及人体临床疗效研究上。目前，我们的临床研究分为两大块：一是与多家医院合作开展了一系列单中心探索性研究。迄今为止，分别与浙江省肿瘤医院、浙江医院、浙一医院、浙医二院、浙江省中医院以及上海中西医结合医院等临床试验机构合作，已启动 16 项小样本临床试验。二是开展大规模的多中心、随机对照验证性临床试验，该项目是由中华中医药学会与我公司联合发起的“中药免疫调节剂去壁灵芝孢子粉抗肿瘤效应及机制研究”，旨在解决重大科学问题，项目由北京中医医院和中日友好医院牵头，全国 17 家临床试验机构共同参与。

（一）单中心探索性临床试验

目前开展的 16 项单中心探索性临床试验，大部分是从 2020 年左右开始正式推进，受疫情影响，项目进展比较缓慢。截止到 2023 年年底，3 项临床试验已经结题。

第一个结题的是浙江省肿瘤医院开展的“去壁灵芝孢子粉治疗乳腺癌患者化疗期间癌因性疲乏疗效观察及分析”项目，计划招募 80 名受试者。实际纳入 74 名合格受试者，随机分为试验组和对照组，每组 37 人。研究结果显示，试验组在化疗后癌因性疲乏的发生率及 Piper 疲乏修正量表评分显著低于对照组 ($P < 0.05$)，表明灵芝孢子粉在减轻化疗引起的疲乏方面具有显著效果。此外，试验组的 CD3+、CD4+、CD3-CD56+ 细胞比例较对照组显著升高 ($P < 0.05$)，而 CD8+ 细胞比例则显著降低 ($P < 0.05$)，这可能与灵芝孢子粉对免疫系统的调节作用有关。在炎症因子方面，试验组的 IL-2、IL-10 水平高于对照组 ($P < 0.05$)，而 IL-6、IL-8、CRP 水平低于对照组 ($P < 0.05$)，说明灵芝孢子粉可能有助于抑制炎症反应。血液学指标方面，试验组的白细胞、中性粒细胞及血小板计数均显著高于对照组 ($P < 0.05$)，表明灵芝孢子粉对维持血液系统稳定具有积极作用。在肠道菌群分析中，试验组在属水平的普拉梭菌丰度高于对照组，这可能与灵芝孢子粉对肠道微生态的调节作用有关。综合以上结果，可以得出结论，灵芝孢子粉不仅能有效降低乳腺癌患者在接受辅助化疗期间的癌因性疲乏发生率及疲乏程度，还能通过抑制炎症因子、调节肠道菌群及增强机体免疫功能，发挥安全有效的治疗作用。目前，研究论文已投稿中文核心期刊《中国现代应用药学》。

第二个结题的项目是和浙一医院合作开展的“去壁灵芝孢子粉治疗甲状腺结节的临床研究”。该研究于 2021 年 1 月通过了伦理审查并正式开展，计划招募 240 名受试者，随机分为试验组和对照组，每组 120 例。实际招募了 227 名受试者，其中对照组 107 例，试验组 120 例。甲状腺超声显示，试验前后试验组和对照组甲状腺结节最大直径差无明显差异，但试验组中有 24% 的受试者试验前后结节最大直径减少了 0.32 ± 0.02 ，有显著减小的趋势。此外，灵芝孢子粉在改善甲状腺结节的弹性应变比方面表现出显著效果，试验组的甲状腺结节弹性得到增强，表明灵芝孢子粉可能具有软化甲状腺结节的作用，其有效率达到了 88.5%。在中医症候积分方面，服用灵芝孢子粉的受试者表现出较为明显的改善，尤其在行气暂结的功效上，有效率达到了 90.6%。研究还涉及了机制探讨，通过对受试者的肠道菌群进行分析，发现用药组与安慰剂组之间存在差异，这提示了甲状腺结节的改善可能与灵芝孢子粉调节肠道菌群的能力有关。基于这些发现，研究团队正准备将研究成果投稿至 SCI 期刊。

第三个结题项目是和湖南中医药大学第一附属医院和湖南中医药大学第二附属医院合作开展的“破壁灵芝孢子粉干预亚健康失明的临床研究”。计划入组 60 例受试组，试验组和对照组各 30 例。实际纳入合格受试者 55 例，其中试验组 27 例，对照组 28 例。干预后主要疗效指标 PSQI 显示，试验组的治愈率为 70.4%，有效率为 74.1%，对照组的治愈率为 46.4%，治疗有效率为 53.6%，试验组治愈率与有效率均高于对照组，有优于对照组疗效的趋势。各次要疗效指标如客观睡眠结构评估、抑郁自评量表（SDS）、焦虑自评量表（SAS）和症状自评量表（SCL90）等，试验组较对照组在各指标也有改善的趋势。表明灵芝孢子粉能有效改善亚健康失眠人群中存在的负性情绪，具有抗焦虑、抗抑郁情绪等作用。目前研究成果论文正在撰写中。

另外还有四个项目，现在入组已经结束，正在做最后的随访。其中一个是与浙江省肿瘤医院合作开展的“去壁灵芝孢子粉基于肠道菌群重建对甲状腺癌伴随抑郁症患者的抗抑郁治疗临床试验”，计划入组 300 例，现在已经完成全部受试者入组，预计到 6 月份完成随访。另外三个临床项目是在浙江医院开展的，分别是“去壁灵芝孢子粉结合中医体质分型对血清肿瘤标志物升高非肿瘤人群的临床

干预研究”、“去壁灵芝孢子粉治疗痰浊阻遏型高脂血症有效性及安全性的临床试验”、“去壁灵芝孢子粉治疗边缘升高的高脂血症有效性及安全性的临床试验”。都已经完成受试者入组，现在正在进行样本检测，完成统计分析后即可结题。

另外还有 9 项临床试验正在稳步推进中，有了阶段性进展再向大家通报。

（二）多中心确证性临床试验

多中心确证性临床试验项目——“中药免疫调节剂去壁灵芝孢子粉抗肿瘤效应及机制研究”，由三个子课题组成，分别针对肺癌患者在术后、靶向治疗期间、放化疗期间合并服用灵芝孢子粉来观察受益情况。全国有 17 家三甲医院参与，包括北京中医医院、中日友好医院、北京友谊医院、北京朝阳医院、北京同仁医院、北京胸科医院、北京大学第一医院、河南省肿瘤医院、甘肃省肿瘤医院、湖北省中医院、郑州大学第一附属医院等。该项目从 23 年 12 月份陆续开展。肺癌术后项目进展较快，计划纳入 152 例受试者，已经有 50 例受试者入组；另外两个课题进展稍微缓慢一些，接下来我们将采取措施，加快推进。

三、 投资者提问

问题1：公司省外拓展的情况？

答：目前从收入占比来看，省外销售份额很小，拓展速度较缓慢，这跟公司在省外的经营模式有一定的关系。目前公司省外主要收入来源于省外自营团队，省外招商模式的发展还不太成熟、稳定，自营团队发展的更好一些。

从今年的发展调整来看，公司数字营销中心的变化比较大，管理层会下沉到市场，推向销售一线，通过体制上的改革，促进省外团队的发展。

问题2：公司省内营销的情况？

答：目前省内销售由叶嗒嗒负责。她任职时间还不长（一年多），需要经历团队的交替、业务的熟悉等。2023 年整体负增长，受多方面影响，一方面公司对于终端价格的管控日趋严格，另一方面也受宏观消费的影响。2024 年，我们希望能够实现至少两位数以上的增长。一季度实现了一定的增长，但增速还较缓慢；重头戏可能还是在三四季度，会表现的更好一些。

问题3：公司后续毛利率的情况？

答：公司的毛利率相对来说比较稳定。目前因为一期可转债募投项目投产，固定资产折旧会增加，如果后续产量不能达到预期，毛利率会有所下降。但随着销量的增加、产量的增加，毛利率问题也会得到改善。

问题4：公司后续营销费用的情况？

答：在总费用方面，不会有太大幅度的变化，主要会进行一些结构上的改善。目前公司做的硬广不是很多，在这方面还可以加大一定的投入，但要更精准投放，面向一些精准人群。短期内还不会大规模增加投入，费用率上应该不会有非常明显的变化。

问题5：公司未来净利率的情况？

答：公司不会刻意追求高净利率，主要是根据公司业务发展的需求来决定。公司内部要求净利率只要实现 20% 以上就是比较正常的水平。根据不同时期业务发展需求，费用会有一些调整。净利率季度间会有所波动，全年会维持稳定。

问题6：公司互联网业务的情况？

答：为了尽量避免线上线下业务的冲突，公司线上线下的产品会有一些的区分，比如灵芝孢子粉类产品，线上卖颗粒剂，线下卖粉剂。从单价来看，公司线上产品定价更高一点，配合一些活动，折扣下来与线下产品差不多。

后续我们会把会员系统制定相对完善，锁定线上和线下。例如线下客人到线上成交，或者线上客人到线下成交，通过制定合理的分成模式和比例，尽量使不同业务线能够实现较好的共鸣。对于其他产品，要做定制化，线上归线上，线下归线下，大多数企业也都是以这种模式来发展。

目前，公司线上的发展还是以天猫、京东为主。今年会加大投入，通过小红书、抖音、知乎等，向更年轻群体宣传靠拢。

问题7：公司未来销售费用的投入方向？

答：一方面，线下会持续开展一些高质量推广营销活动。如灵芝大会、端午/中秋节日促销，可能每年的节奏差不多，但推广力度会有所不同的。另一方面，

引进一些高质量营销人员，给营销团队注入新鲜血液，希望通过一些新思路能够更精准地提升销售。

问题8：公司未来终端覆盖率的情况，对于新开发的终端数量是否有具体的目标？毛利情况如何？

答：公司内部对终端的增加数量有制定目标计划，但我们主要的目标还是为了实现业绩的增长，终端数量不作为硬性的考核指标，我们只以收入来考核，而不以渠道数量来考核。

新开发的百强连锁 OTC 渠道和省内的名医名店模式相比，在利润率上不会有明显的变化。像主要产品不管是供货价或者终端售价都是保持稳定，但是对于一些连锁药房对毛利的需求，会定制一些产品，给到比较高的毛利，让他们有积极性去开展业务。

问题9：公司对于线上线下增速不一致的看法？

答：从短期来看，线上的增速可能会比线下快，这与时代发展有关。线上交易具有一定的优势，可能第一次在线下成交，第二次建立信任后，就会在线上交易。这个较难避免。随着线上新渠道的开拓，线上增速甚至可以更快。

线下公司也会持续努力。线下基数更大，从区域来看也相对比较有限制，还是以长三角为主。未来，我们会专注长三角的渠道建设，随着线下实体店增加，公司品牌知名度会增加，顾客对产品的信任感也会提升，线上线下会形成相互合力，最终实现销售增长。

问题10：公司目前的存货情况，一季度应收账款大幅增加，经销商是否存在压货的情况？

答：公司经销商有两种模式，一种是代销式经销，一种是买断式经销。代销模式是经销商先销售核对账单后才确认收入，代销模式经销商是没有存货的，因为所有存货都在公司账面上体现。买断模式经销商会有一定的存货，是经销商确认收货后即确认收入，应收账款账期一般是 1-3 个月，销量大的客户一般是一个月进一次货，所以它的库存量基本上就是一个月的库存量；销量较少的客户，

可能会有三个月进一次货的情况，但是它的货比较少，所以经销商的存货基本上能满足他们 1-3 个月销售的存货量，不存在压货的情况。

问题11：公司对于其他竞品的应对策略？

答：公司也关注到了其他竞品，生产销售灵芝孢子粉的品牌越来越多，像同仁堂、广药等，大家都积极地往这个赛道挤。但是应该不会对公司造成实质性的挑战，因为最终消费者选择产品还是要看产品的效果和品质，最终还是要靠产品效果来实现产品回购并增强客户粘性。我们还是持续在前端做提升，包括研发、临床各方面，去确保我们的竞争优势。我们更大的优势在前端产品力，但后端营销我们也不能落下，我们也会积极探索，同时也有专门的部门一直跟踪市场的竞争情况。

问题12：公司灵芝孢子粉对癌症的临床依据？

答：寿仙谷公司的灵芝孢子粉在抗癌领域的应用得到了广泛科研支持，涵盖了体外实验、动物模型和临床研究。体外实验显示，该产品能抑制包括肺癌、结肠癌、胃癌和肝癌在内的多种癌细胞株的增殖。在动物模型中，灵芝孢子粉证实了其抑制肿瘤生长和提升生存率的潜力，特别是在胃癌和肺癌模型中效果显著。此外，它通过增强免疫细胞活性，间接或直接提升了机体的免疫抗肿瘤能力。寿仙谷灵芝孢子粉可能通过多种机制对抗癌过程产生积极作用，包括对免疫检查点如 PD-1 和 PD-L1 的调控。用户反馈以及已开展的临床试验显示，灵芝孢子粉配合传统肿瘤治疗，能有效减轻治疗带来的副作用，增强免疫功能，改善癌因性疲乏，调节肠道菌群，提高睡眠质量，从而提升患者的整体生活质量。尽管如此，其作为抗癌治疗手段的高级别证据仍需通过更多大规模、随机对照的临床试验来确立。目前，公司正与北京中医医院、中日友好医院等全国多家临床医学中心合作，开展多中心、大样本、随机、双盲、安慰剂对照的临床试验研究，以进一步验证灵芝孢子粉的抗癌效果。

问题13：公司灵芝孢子粉苦味和有效含量相关性？

答：灵芝孢子粉有两层坚硬的壁壳，占到 65%左右，属于几丁质，不容易消化吸收；25%左右是灵芝孢子油；灵芝多糖和灵芝三萜等有效成分只占到 10%左

右。灵芝孢子粉的苦味来源于三萜的含量，三萜含量越高苦味越重。但是三萜的含量不能简单的从检测数值上判断，因为目前三萜的含量主要是通过分光光度法检测，采用的对照品和样品前处理方法会极大地影响检测数值，只有在相同的对照品和检测方法下，检测结果才能进行对比。公司采用相同方法对没有去壁的灵芝孢子粉和完全去壁的灵芝孢子粉进行检测对比，发现去壁孢子粉中的有效成分含量呈 10 倍左右提升。目前在市面上会看到很多厂家的灵芝孢子粉会把灵芝三萜或灵芝多糖含量标的特别高，是因为国家对于检测方法没有统一的要求。

问题14：公司 2024-2026 年分红规划中最低分红比例只有 20%，公司未来的分红情况如何？

答：2024-2026 年的分红政策，跟 2021-2023 年相比没有变化，公司在成长期有重大资金支出的时候，最低的分红比例是 20%。但公司从上市以来，每年的分红比例都在 30% 以上，30% 基本上是我们的潜在底线。后期如果说投资减少，会加大分红比例。

问题15：公司林荣志副总的具体情况？

答：林荣志副总经理的主要履历已在公告中进行了披露。其任职的主要工作单位是浙江省医药龙头企业——上市公司英特集团，其主要负责中药及保健品版块的管理及运营，有二十余年的公司管理及经营经验，有从基层到高层、与企业共同成长的经历，历经企业从几亿到几百亿的多次管理变革，有着深厚的行业基础和管理经验。其过去的履历与公司的业务发展高度契合，目前主要分管公司的运营工作，希望他的加入能为公司的发展带来较大的助力。