

证券代码：000989

证券简称：九芝堂

公告编号：2016-022

九芝堂股份有限公司 2015 年度董事会报告

第一部分 公司2015年工作总体回顾

2015年是公司发展的重大转折年，公司完成了发行股份购买友搏药业100%股权的重大资产重组，李振国先生成为公司的控股股东、实际控制人，为九芝堂的突破性发展增添了动力和后劲。报告期内，面对整体经济下行、医保控费，限制辅助用药，药品招标价格大幅压低等紧迫形势，公司积极应对，务实推动，发挥品牌与技术优势，拓宽营销渠道，完成了公司的经营目标。

至报告期末，公司实现营业总收入87,151.27万元，比上年同期上升9.27%，其中医药工业收入84,526.50万元，比上年同期上升10.51%；公司2015年度实现归属于母公司所有者净利润47,103.15万元，比上年同期上升16.79%。

1、寻求突破性发展，完成重大资产重组事项。

为寻求突破性发展，公司发行股份购买友搏药业100%股权。11月30日，公司获得中国证监会核发的《关于核准九芝堂股份有限公司向李振国等发行股份购买资产》的批复；12月2日友搏药业完成公司形式及股东变更，并取得新的营业执照，成为九芝堂的全资子公司；12月30日，新增股份完成上市，重大资产重组事项实施完毕。

友搏药业业绩优良，多年以来专注于中药创新药物的开发，其主导产品“疏血通注射液”，在脑血管用药中具有重要地位，目前已构筑了覆盖全国的营销网络。其业务与公司优势互补，通过双方医药资源的整合，形成战略协同，大幅提高公司的盈利能力，补充了公司心脑血管大品种产品，丰富了处方药品种线，改善了公司的品种结构与战略布局。

2、坚守传统中药，拥抱电商蓝海，发挥品牌滋补养生地位优势，持续推进大健康和中药饮片事业。

（1）医药工业

OTC板块深化省区经理管理制度，加强纯销考核；成立OTC活动推广培训团

队，专业助力动销，加强招投标管理，成功应对各地招投标；实行精细化招商，建立外派招商队伍，OTC招商销量实现增长。

处方药板块加强市场管理，对营销系统进行了必要的改革，确定了学术推广加精细化管理的新营销思路。公司主导产品疏血通注射液已覆盖到全国9000多家医院和各类诊所。

在做好传统OTC和处方药市场的前提下，积极开拓新的领域：重点推出“九芝堂阿胶”，传承南派阿胶千年文化底蕴，打造黄金单品安宫牛黄丸；战略布局中药养生产品，中药饮片事业持续发力，大健康产业趋于多元化。

（2）医药商业

2015年实现了九芝堂电商从无到有的突破。目前已有九芝堂天猫保健品旗舰店、九芝堂京东旗舰店、天猫九芝堂大药房、360平台九芝堂店铺、工行融易购等4个平台5个店铺进入正常运营，上线药品目前达到400个品种，大健康包括传统滋补、食品等多个品种。除电子商务的品种开发外，公司还先后启动了“去买药”O2O销售模式，微信APP下单等互联网销售模式。

零售连锁连续两年保持中国药品零售综合实力50强，连续三年进入中国药店最具价值品牌百强，连续五年进入全国连锁企业竞争力排名百强，药店引进独具特色的中药饮片、贵细包装、中医坐堂医生等服务。

3、顺利完成胶剂、灌肠剂GMP认证，挖潜增效，保证产品质量。

报告期内公司顺利通过胶剂、灌肠剂GMP认证，严格规范的现场管理确保生产过程质量处于受控状态。

本部生产中心不断挖掘车间潜能，积极推进新品试生产工作，加强新基地能耗控制，通过一系列技改项目减轻环保压力；友搏药业围绕煤水电控制，进一步完善了管理措施，报告期内完成固体改造项目；成都九芝堂金鼎药业有限公司积极推行智能生产，完成核心产品自动化生产改造，成功复产上市健肺丸、健儿散、乌梅祛暑颗粒三个独家品种；海南九芝堂药业有限公司顺利通过2015年高新技术企业认证复审；斯奇公司通过高新技术企业认定，成品出品率创历史新高。

4、二次开发稳步推进，项目申报、知识产权成就核心优势，大健康产品开发成效显著。

报告期内，公司完成多项技术攻关，为稳定生产提供保障。疏血通注射液二

次开发的核心技术体系荣获2015年黑龙江省科技进步一等奖；天龙通络胶囊获得国家重大新药创制专项批准；裸花紫珠等系列科研项目有序推进；全年新开发并已成功上市大健康产品15款，其中人参阿胶片、阿胶糕等产品深受市场欢迎。知识产权工作开展顺利，2015年共申请专利42项，其中发明专利24项，获评国家知识产权优势企业、湖南省十大知识产权领军企业。积极申报政府项目，获长沙市科技进步奖一等奖，入选第一批长沙市智能制造示范企业。

5、抓住原材料低位运行的契机，以满足生产需求、保证采购质量为前提，控制采购成本，加大战略储备。

密切关注市场变化，确保原辅包材采购性价比达到最优；对水蛭、地龙、党参等大宗药材进行战略储备；通过增加供应产地，分散持续采购，增强议价能力；在新产品及新规格增加较多的情况下，及时保障了供应。

6、加强流程及员工规范管理，优化员工配置，加强风险控制，为企业平稳、快速发展保驾护航。

推进部门绩效管理，倡导园区规范管理，树立公司良好形象；加强法务风险防控，维护公司权益；推进公司信息化建设，优化业务系统功能模块。完善现有薪酬体系，拓宽人才培养渠道，加强劳动风险管控。提升核算水平，完善财务内部控制，加强风险管理及子公司财务管理。利用信息化手段规范物流管理，提升现场规范管理水平。

第二部分 董事会日常工作情况

2015年度，公司董事会全体成员严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规和监管部门的要求以及《公司章程》等有关规定，忠实守信，勤勉尽责，认真审议，科学决策，较好的完成了董事会的各项工作。

一、董事会会议情况

报告期内，公司董事会共召开了8次会议，审议决议各类议案50项。对公司重大资产重组、2014年年度报告、2015年季度与半年度报告、修订公司章程、董监事会选举等事项做出了决策，提交到股东大会审议24项，各项决策审慎、科学、迅速。

二、股东大会决议的执行情况

报告期内，由公司董事会召集，按照规定召开了2014年年度股东大会、2015年第一次临时股东大会，审议议案共18项，形成决议18项。公司董事会认真执行了股东大会各项决议。

三、信息披露情况

报告期内，公司按照相关规定，共披露定期报告和各类临时公告266份。内容除公司相关定期报告，公司董事会、监事会、股东大会审议事项等临时公告外，还包括公司重大资产重组等重大事项，公司披露的信息真实、准确、完整，没有虚假性记载、误导性陈述和重大遗漏，符合及时性原则和公平性原则。公司在指定媒体上披露的信息连续多年无补充、无更正情况。

第三部分 公司2016年度的主要工作安排

一、未来发展战略

重组后的九芝堂，将投身健康中国建设的伟大事业，服务于世界卫生组织倡导的生态医学模式，以“引领健康中国，融入生态世界”为公司战略，布局企业经营，实现公司的社会价值。

围绕公司战略实施“一个原则，两个引擎，三个渠道，四个集群”的发展战略。即：坚持“专注健康产业，突出国药特色，高水平国际化”的经营原则，采用“市场主导+产品推动”双引擎模式，培育“大健康+OTC药品+处方药”三个营销渠道，突出九芝堂品牌的国药特色，实施分类品牌和公司主体品牌的整合营销传播。整合发展成有主导产品领衔的“大健康产品+现代化中药+生态化西药+生物药品”四个产品集群，擦亮九芝堂的金字招牌，发展成国际化的健康产业引领品牌。

二、2016年度经营计划

2016年，公司处在重大变革的转折时期。一是医药行业发展的变革和转折。市场环境包括招标政策、价格谈判政策、二次议价政策、医保控费政策、药占比控费政策以及调整医保目录、医药改革试点范围的扩大等，对制药企业生产与经营影响巨大；二是九芝堂的变革和转折。公司重组完成后，生产基地南到海南，北到黑龙江，兼有湖南四川生产基地。如何擦亮九芝堂这块三百多年的金字招牌，

实现1+1大于2，将是公司面临的巨大挑战。

公司在面临严峻挑战的同时，也拥有良好的发展机遇。新股东入主，将给三百年的品牌注入新活力，引领公司开创更新的局面。公司将按照董事会的战略指导，继续科技创新，挖潜增效，加快资源整合的步伐，加强人员的培养和团队建设，努力提高公司的管理水平和盈利能力。

营销：对公司南北区产品进行整合，梳理制定产品战略，制定产品市场培育计划；对公司南北区销售、市场、学术、医学等机构、人员和业务进行整合。

OTC板块做好主产品维价和连锁上柜；处方药板块支持重点产品和重点市场，强化市场秩序管理；打造专业化、规模化、多元化的电商模式；优化大健康产品结构，大力开发快消渠道。

医药商业方面立足专业化、标准化和特色的经营模式，继续开发以大健康为主题的与健康与药学服务，加快战略合作厂商引进，扩大批发规模。

生产：保证生产安全，规范管理、提高生产效率、保证销售供货需求。

质量：完善质量控制体系，符合国家各项规定及要求。

研发：持续开展战略品种的二次开发及技术升级，深入推进各类品种研发，积极申报科技项目，强化知识产权体系建设。

采购：保质、保量、经济、及时地供应生产所需各种原料、辅料、设备等，优化供应管理，保证和提高购进质量，控制并保证价格优势，适时进行公司大品种原料的战略储备，满足公司生产需求。

三、可能对未来公司发展战略和目标实现产生不利影响的风险因素

（1）宏观政策风险

2016年医药企业形势严峻，行业实际招标进度远低于预期，渠道存在一个去库存、保持低库存的过程，行业增速或将继续放缓。另外，限抗和医保控费、“最高零售价”体系或被更市场化的“医保支付价”所取代，“二次议价”的实施，都将致使医院终端形势严峻。加之医药电商可能扩展到处方药销售，医院作为原有的药品销售主流渠道的地位受到冲击，原本以医院和医生为中心的销售格局可能发生变化。

主要措施：继续规范市场管理，支持重点产品和重点市场。加强品种挖掘与新品孵化，创新销售模式。借助专业的销售运作团队，用品牌合作模式丰富公司

产品,扩大销售规模。同时加快内部资源的整合与共享,完善公司各项内控制度,确保工作有效对接,全力服务营销。

(2) 市场与业务经营风险

2016年的销售仍面临诸多困难,诸多规则变化使医药企业难逃降价风险。OTC销售同质化竞争日趋激烈,品牌产品利润进一步压缩;处方药销售在医院、招投标等方面仍存在诸多困难,同时随着销售的稳步增长,如何确保稳定销售的同时,合理控制资产风险,确保公司利益不受损害,对销售工作提出了更高的要求。

主要措施:细分市场,实行专业化推广,全面提升品牌影响力。优化大健康产品结构,大力开发快消渠道。立足贵细养生的基础积累,继续推进中药饮片的精品之路。打造专业、规模、健康的电商模式,优化资源组合,培养热点产品。

(3) 原材料风险

由于公司的原材料多为自然生长,产地分布具有明显的地域性,如果气候、自然灾害、市场供求关系等因素发生不利变化、加上国家整治规范中药材专业市场的力度不断加大,公司的原材料可能出现无法充分保障供给或者价格上涨的情况。

主要措施:进一步改进采购流程,加强对供应商的管理,引进有实力的产地供应商。加强市场预测,除大宗物料外,重点加强价格波动较大的小品种市场监测。执行物料的比质比价采购,适时进行大宗物料的战略储备,进一步规范药用辅料的购进管理。

(4) 研发风险

因药品的前期研发以及产品从研制、临床试验报批到投产的周期长、环节多,容易受到一些不可预测因素的影响,使得药品研发投入与收益存在不匹配风险。

主要措施:公司将加大研发投入,高度关注现有产品的持续创新和技术水平的提升,以科技创新推动产品结构调整,促进产业优化升级,提高资源利用水平。

以上是公司 2015 年度董事会报告。

九芝堂股份有限公司董事会

2016 年 4 月 22 日