

湖南方盛制药股份有限公司 2016 年年度报告摘要

一 重要提示

- 1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 天健会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

董事会同意以公告实施利润分配的股权登记日当天的总股本为基数，向股权登记日在册全体股东每 10 股派发 0.10 元现金红利（含税），不送红股，不进行资本公积金转增股本；该预案尚需股东大会审议通过。

二 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上交所	方盛制药	603998	不适用

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	肖汉卿	何仕
办公地址	长沙市国家高新技术产业开发区嘉运路299号	长沙市国家高新技术产业开发区嘉运路299号
电话	0731-88997135	0731-88997135
电子信箱	xiaohanqing@fangsheng.com.cn	heshi001@fangsheng.com.cn

2 报告期公司主要业务简介

（一）公司主要业务根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所处行业为医药制造业。具体而言，公司主要从事心脑血管中成药、骨伤科药、儿科药、妇科药、抗感染药等药品的研发、生产与销售的高新技术企业，主要产品有血塞通分散片、血塞通片、藤黄健骨片、跌打活血胶囊、赖氨酸维 B12 颗粒、头孢克肟片、金英胶囊等。公司自设立以来，一直从事相关药品的研发、生产、销售，报告期内主营业务未发生重大变化。同时，公司在报告期内大力拓展医疗服务、医药商业、大健康消费品等战略业务板块领域，将逐步形成四大板块业务并驾齐驱的发展格局。



公司始终以“您的健康，方盛的追求”为企业使命，以“新药研发能力”为企业核心竞争优势，整合顶尖新药研发资源优势，构建完善的新药研发体系，组建尖端研发团队，研发成果显著。公司已成功开发“欣雪安”牌心脑血管科、“金蓓贝”牌儿科、“美尔舒”牌妇科、“方盛堂”牌骨伤科等几大品牌系列产品。截至报告期末，拥有药品生产批件 154 个，新药证书 18 件，发明专利 25 项，国际专利 1 项，外观专利 3 项，国家重大新药创制科技重大专项 2 项。丰富的产品储备，为实现公司战略目标提供了强大支撑。

管理、研发与营销是公司快速成长的“三驾马车”。一直以来，公司对科研高度重视，不断加大科技研发投入力度；同时，注重提升管理的科学化、规范化、精细化、流程化水平；着力打造覆盖全国、功能强大的营销体系，“三驾马车”共同助推公司管控水平与业绩的全面提升。公司也因此先后获评：国家火炬计划重点高新技术企业、国家级守合同重信用企业、国家博士后科研工作站、国家企业技术中心、2012年中国医药行业最具竞争力100强企业、2012年中国医药行业AAA诚信企业、中国优秀民营企业、湖南省省长质量奖企业、湖南省示范性医药企业、湖南省小巨人计划企业、湖南省质量信用AAA级企业、湖南省心脑血管药物工程技术研究中心、湖南省工业品牌培育示范企业等荣誉称号。

（二）经营模式公司从事中成药、化学药的研发、生产和销售，具有完整的采购、生产和销售模式。

1、采购模式

公司设有采供部和仓储部，由采供部统一负责对外采购工作，保证公司生产经营工作的正常进行。根据公司年度、季度、月度生产计划确定最佳原材料、包装材料等物料的库存量和采购批量，由仓储部根据生产计划及仓库的库存情况编制物料需求计划，并交采供部执行。

2、生产模式

公司严格按照国家GMP要求和药品质量标准，以产品工艺规程为生产依据，以GMP生产岗位操作规程为准则依法组织生产，并通过不断引进国内外先进的管理模式，进一步提高生产管理水平。

3、销售模式

公司销售模式主要有四种：合作经销模式、总代理经销模式、KA/OTC经销模式、直供终端控销模式。

合作经销模式即公司将产品销售给医药商业批发企业，并协助批发企业合作开发、维护医疗机构等终端客户的模式。公司专门设立区域销售经理，采用“区域销售及售后服务”的方式，在各自的区域内寻找到合适的合作经销商，签订经销合同。公

公司与区域经销商按照合作、共赢的原则，整合公司和客户的资源，通过学术推广共同开发区域内的医院终端市场。在开发医院终端市场过程中，公司营销人员提供相应的服务支持：负责对经销商的销售人员进行培训，进行市场开发细化、任务分解、长期帮控、深度协销；负责协助经销商对医院及相关科室医生进行公司产品的临床、学术推广，提供咨询、学术服务，搜集产品信息反馈。

公司对于部分药品采取总代理经销模式，由具有一定经济实力或市场渠道资源的经销商代理公司产品，公司向经销商销售产品后，由经销商自主决定销售渠道、开拓终端市场。在此模式下，公司作为制药企业，须负责参与销售区域政府的药品集中采购，以确保总代理经销商具备在目标区域销售、配送资格，公司还协助总代理经销商筛选区域性医药商业企业。除此之外，公司出售产品后无提供其他后续的咨询、培训等支持和服务的义务，亦不承担市场风险。总代理经销商通常拥有全国范围内的市场渠道资源，将部分产品的市场全权交由总代理商，能够以最小销售成本迅速开发市场，在保持一定毛利率的情况下扩大市场份额。

KA/OTC 经销模式是指：制药企业的药品主要采取通过医药商业连锁企业销售到零售药店，再由零售药店零售给消费者的模式。公司采取 KA/OTC 经销模式的产品主要为常用药及儿童用药产品，此模式的终端是较为市场化的零售药店(含连锁药店)，与公司合作经销、总代理经销两种销售模式相比，KA/OTC 经销最终取决于消费者的选择，营销工作量较大、不可控因素较多，所以营销费用相对较高，优势是不受医疗机构招标因素影响，价格相对稳定。公司通过医药商业连锁企业将药品配送到零售药店后，营销中心配备销售经理专门负责为零售药店提供店员培训、药品知识咨询服务，并协助药店开展药品促销活动。公司对于 KA/OTC 销售的药采用全国统一的价格体系，并制定了严密的价格控制措施及科学合理的销售政策。

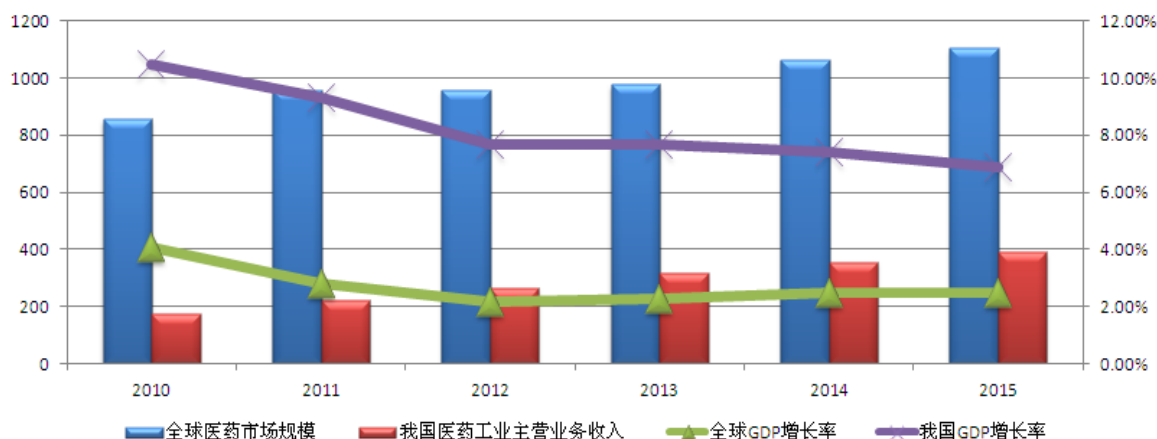
直供终端控销模式：制药企业的药品通过医药商业批发企业配送到各药店、诊所等各终端，公司组建一支专业终端销售队伍，通过控制渠道来控制价格，定点销售的一种营销模式。该模式采取全国统一供货价格体系，实行事业部制定全国统一的动销方案，省区经理、地区经理、业务员层层落实终端的具体实施行动。适时指导终端学

术培训、产品组合营销、联合用药的专业培训，做好消费者的教育、指导用药。该模式采取全国统一的价格体系，并制定了严密的价格控制措施及科学合理的销售政策。

（三）行业情况概述

近年来，全球医药市场规模保持平稳增长，根据 IMS Health 的预测，从 2012 年到 2017 年，全球医药市场将以 5.3% 的年均复合增长率持续扩张，并将在 2017 年达到 1.24 万亿美元的市场规模。作为传统产业和现代产业相结合的医药行业是我国国民经济的重要组成部分，被誉为“永远的朝阳产业”。2001 年以来，我国医药工业总产值保持高速增长，已经成为全球最大的新兴医药市场；2015 年我国医药工业总产值同比增长 15%，销售收入和利润总额分别增长 13% 和 11%。受到经济结构转型等多重因素的共同影响，尽管近两年医药工业总产值的增速有所放缓，但随着医疗体制改革的持续推进，社会保障体系和医疗卫生体系框架建设基本完成，政府投资建设重点从大中型医院向社区医院、乡村医院转变，国家对卫生支出的比重继续攀升，改革红利为医药市场提供了新的增长空间。同时，基于我国经济的持续增长和人均收入水平的提高、人口老龄化的加快、城镇化水平的提高、疾病图谱变化、行业创新能力的提高以及医保体系的健全等因素的驱动，预计未来我国医药产业仍将保持快速增长。

医药市场规模与经济增长率对比图
(2010年-2015年，单位：十亿美元，汇率按1: 6.8868换算)



数据来源：IMS health; <http://unctadstat.unctad.org>;

公司的产品多为化学药品制剂与中成药。化学药品制剂是所有药品中数量、品种最多的类别，也是居民日常生活中使用最广泛的类别，居我国医药工业的龙头地位。

报告期内，国务院常务会议研究讨论了《中医药发展战略规划纲要(2016-2030年)》，这是首次在国家层面编制中医药发展规划，标志着中医药发展已列入国家发展战略。根据国务院新闻办发布的《中国的中医药》白皮书，2015 年中药工业总产值 7,866 亿元，占医药产业规模的 28.55%，已经成为了新的经济增长点。

2016 年，对于医药行业而言，是创新与变革的一年。报告期内，国家相关监管部门密集出台与医药行业密切相关的重大监管措施，一系列政策陆续落地正在改变行业原有格局，且将产生深远影响。伴随着医改的深入推进，行业的整合将进一步加速，行业发展的基本面——人口增长、老龄化程度加深、政府卫生费用总支出持续提高、新兴医药市场医疗普及继续推进等因素仍然在相当一段时间内存在，因此，我国医药产业市场的发展空间仍然广阔，预计未来仍将保持稳定增长的态势。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2016年	2015年	本年比上年 增减(%)	2014年
总资产	1,271,002,572.32	1,066,675,282.39	19.16	928,425,633.92
营业收入	534,256,841.40	468,558,594.72	14.02	415,613,172.65
归属于上市公司股东的净利润	69,755,608.22	90,676,324.03	-23.07	80,992,591.39
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	62,300,556.32	79,362,199.34	-21.50	76,004,619.21
归属于上市公司股东的净资产	928,443,457.88	885,436,852.40	4.86	807,843,504.37
经营活动产生的现金流量净额	118,700,829.07	90,574,912.82	31.05	94,161,670.88
基本每股收益 (元/股)	0.16	0.21	-23.81	0.25
稀释每股收益 (元/股)	0.16	0.21	-23.81	0.25
加权平均净资产收益率(%)	7.73	10.75	减少3.02个百分点	18.90

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3月份)	第二季度 (4-6月份)	第三季度 (7-9月份)	第四季度 (10-12月份)
营业收入	100,061,392.48	117,714,384.63	129,498,423.06	186,982,641.23

归属于上市公司股东的净利润	15,785,449.14	22,039,022.74	19,106,698.24	12,824,438.10
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	14,595,971.96	17,472,103.09	19,506,912.66	10,725,568.61
经营活动产生的现金流量净额	4,158,242.76	15,206,659.18	21,887,589.21	77,448,337.82

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

☐适用 ☒不适用

4 股本及股东情况

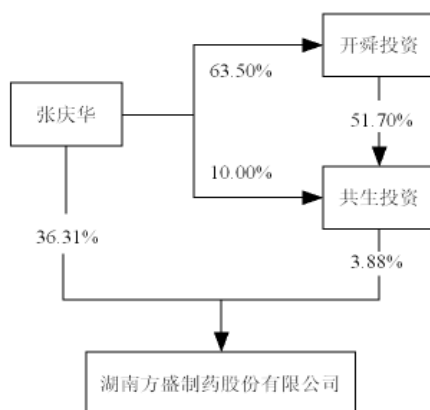
4.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末普通股股东总数（户）					17,771		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					16,743		
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					不适用		
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）					不适用		
前10名股东持股情况							
股东名称 （全称）	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 （%）	持有有限售 条件的股份 数量	质押或冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
张庆华	105,213,000	157,219,500	36.31	157,219,500	质押	31,400,000	境内自然人
方锦程	16,871,000	30,241,500	6.98	0	质押	29,220,000	境内自然人
堆龙德庆共生创业 投资管理有限公司	10,297,500	16,797,500	3.88	0	无	0	境内非国有 法人
谭渊明		3,714,000	0.86	0	无	0	境内自然人
李飞飞	1,413,000	3,413,000	0.79	0	无	0	境内自然人
赵忠梁		3,257,450	0.75	0	无	0	境内自然人
李克丽		3,150,000	0.73	0	无	0	境内自然人
方传龙		2,925,000	0.68	0	无	0	境内自然人
杨小尉	440,000	2,390,000	0.55	0	无	0	境内自然人
李彤		2,090,000	0.48	0	无	0	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的 说明		以上股东中，堆龙德庆共生创业投资管理有限公司为张庆华先生控股的子公司湖南开舜投资咨询有限公司之控股子公司；公司未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知其他股东之间是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。					
表决权恢复的优先股股东及持股 数量的说明		不适用					

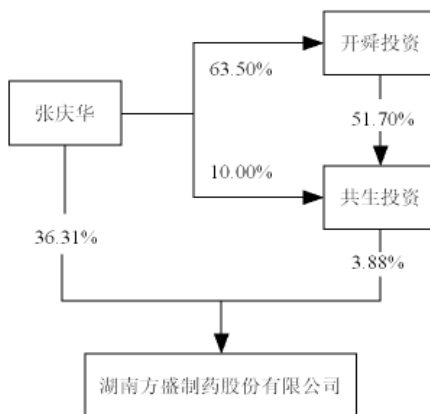
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

☒适用 ☐不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√ 适用 □ 不适用



三 经营情况讨论与分析

1 报告期内主要经营情况

报告期内，公司积极应对行业各类政策的影响，以战略规划方向为指引，严格推进年度经营计划，高效完成了搬迁新址、现代化产出改造等扩建改造工作；同时，公司持续加大研发投入，引入国际先进技术，不断加强自身研发技术实力；完善市场营销系统建设，坚持打造规范健康的市场运营体系，以实现公司业务的快速平稳发展。此外，公司还大力拓展医疗服务、医药商业、大健康消费品等战略业务板块领域，力争早日形成四大板块业务并驾齐驱的高速发展的格局，全面向规模化健康医药集团化企业进军。

2016 年，在国家经济结构调整和行业政策变革的双重压力之下，公司苦练内功，

采取系列措施积极应对“两票制”、“营改增”、“飞行检查”等各类政策的调整，保证了经营业绩的基本稳定，实现营业收入 53,425.68 万元，实现归属于上市公司股东的净利润 6,975.56 万元。报告期内，公司完成的主要工作如下：

1、长足发展、战略布局，构筑宏伟发展蓝图

报告期内，公司结合医药行业特点，开始规划长期发展战略，将持续以制药工业业务发展为基础，同步构建医药商业、大健康消费、医疗服务等四大业务板块并驾齐驱的高速发展格局，致力将公司打造成国内顶尖的医药健康产业航母型集团企业。

制药方面，2016 年 7 月，公司成功投资入股 LipoMedics, Inc.，占其增资扩股后总股本的 30%，公司将与 LipoMedics, Inc. 开展许可经营合作。LipoMedics, Inc. 授权方盛制药在中国申报生产、销售，指导方盛制药完成美国食品药品监督管理局（FDA）、欧盟强制认证（CE）等国际认证，同时负责全球市场需求的生产，此举将对公司实现引进国际先进技术，完成国际认证，实现海外业务的布局和拓展等战略目标产生积极深远的影响；8 月，公司收购广东暨大基因药物工程研究中心有限公司 50% 的股份，为公司生物基因药物业务模块的快速发展提供了可靠的技术业务平台和资源整合渠道；9 月，公司收购海南博大药业有限公司 100% 股权，新增有效药品批文 27 个，新增在产和销售品种 6 个，其中复方川芎哌啶美辛胶囊、复方独活哌啶美辛胶囊为独家产品，龙血竭散和舒尔经胶囊为独家剂型。

医药商业方面，报告期内公司优化控股子公司湖南方盛医药有限公司股权结构，以试水“事业合伙人”计划的方式引入新股东，业务能力得到全面提升，全年销售收入逼近亿元大关，后续方盛医药将在新特药总经销、药品集中供应、基药业务、医院配送、终端医药物流等细分业务市场全面发力，实现规模、盈利能力双提升的发展目标。

大健康消费品方面，报告期内公司控股子公司湖南湘雅制药有限公司现已成功开拓了保健食品、女性卫用品、化妆品等业务，全年销售收入突破 1,000 万元，随着目标市场的逐步开拓，新增业务实现了平稳增长且后续发展势态趋好。

医疗服务业务方面，公司迎合国家政策契机，成立了控股子公司湖南方盛医疗产

业管理有限公司疗，全面进军医疗服务业，通过与全国各大中型医疗机构的联营合作，实现业务持续健康、快速稳定发展。

报告期内，通过上述系列战略举措的快速成功推进，公司四大业务板块并驾齐驱高速发展的战略布局已具雏型。

2、研发龙头、技术引领，提升核心竞争力

公司坚持将新药研发能力打造为核心竞争力的经营举措，报告期内，公司以技术发展规划为指导，形成了以母公司为研发控制中心，各下属专业技术子公司拓展研发产品，并投资国际先进研发技术的研发新格局。方盛育臣以生物药品研发为主攻方向，现有的设备及人员配置能满足生物制品从上游工程菌构建到下游蛋白分离纯化的全过程，目前有一个多肽类的生物制品研发进展顺利；方盛华美主攻抗癌新药的研发，目前拥有全球自主知识产权的原创新药“注射用迪安替康纳”正在进行一期临床研究，将用于治疗结直肠癌、小细胞肺癌；此外，投资 LipoMedics, Inc.、收购暨大基因，对公司新技术、新产品的储备与研发实体的提升将产生积极影响。

3、文化沉淀、体系建设，夯实经营管理基础

报告期内，为满足公司战略扩张发展的集团化格局需要，全面梳理了集团管控架构，明确了战略、计划、财务、人力、审计、信息化、营销、综合管理等集团化管控机构及管控职责，明确了集团管控的总体原则和分项管理要求，编制了《集团管控标准化手册》；对公司中、高层管理干部进行年度责任管理，并结合企业战略发展需要对责、权、利进行了明确，推出并实施了上市后的首次限制性股票激励计划，使公司核心骨干团队的凝聚力、向心力进一步加强；同时，分别对管理、研发、营销与生产人员开展了系列的专业培训，并以文化为引导，不断强化“优化创新、以人为本”的管理理念，通过各种先进管理方法与理念的导入，使管理者的团队协作意识大幅提升，团队管理能力也得以进一步的提升。报告期内，公司还开展了战略人才储备和培养规划，并将以此作为支撑公司快速发展的一项长期重要举措。

4、社会责任、品质提升，谱写百年基业品牌

报告期内，公司坚持履行社会责任至上的基本经营理念，进一步梳理了公司的法人治理

体系，举办了上市后的首场投资者关系专题活动，切实保障股东及广大投资者权益。此外，公司注重产品品质、经营品质的提升。一方面，母公司制药业务已具备质量管理队伍 78 人，占生产质量系统总人员比例达 18%；另一方面，不断完善质量管理体系，建立质量风险识别及预防机制，严格按 GMP 标准规范生产，同时不断探索完善建立生产车间内部自检机制，并具备严谨的质量追溯检查体系。

2 导致暂停上市的原因

☐适用 ☒不适用

3 面临终止上市的情况和原因

☐适用 ☒不适用

4 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

☐适用 ☒不适用

5 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

☐适用 ☒不适用

6 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

☒适用 ☐不适用

本公司将湖南湘雅制药有限公司、湖南方盛医药有限公司、海南博大药业有限公司、湖南方盛博大制药有限公司、湖南方盛育臣生物科技有限公司、湖南方盛恒兴医药科技有限公司、湖南方盛医疗产业管理有限公司、珠海方盛康元投资有限公司、湖南方盛华美医药科技有限公司和湖南时代方盛医学检验技术有限公司 10 家子公司纳入本期合并财务报表范围，详见本财务报表附注合并范围的变更和在其他主体中的权益之说明。

湖南方盛制药股份有限公司

董事长：张庆华

2017 年 4 月 17 日