

证券代码：000989

证券简称：九芝堂

公告编号：2019-032

九芝堂股份有限公司 2018 年度董事会报告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

第一部分董事会2018年度日常工作情况

2018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。

1、董事会会议情况

报告期内，公司董事会共召开了11次会议，审议决议各类议案31项。对公司投资、2017年年度报告、2018年季度与半年度报告、修改公司章程等事项做出了决策，各项决策审慎、科学、迅速。

2、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2017年年度股东大会、2018年第1次临时股东大会、2018年第2次临时股东大会、2018年第3次临时股东大会，形成决议11项。公司董事会认真执行了股东大会各项决议。

3、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118份。内容包括公司相关定期报告，公司董事会、监事会、股东大会审议事项等临时公告。

第二部分公司2018年度工作总体回顾

2018年，在全球及国内经济充满挑战的严峻形势下，制药行业也受到了较大的冲击。医药领域涉及药品研发、医保支付、招投标、带量采购、新版基药目录等监管政策密集出台，两票制全面铺开，仿制药一致性评价工作的不断推进，“4+7”城市药品集中采购试点更是行业关注焦点，2018年成为医药行业政策“大年”。

面对挑战与机遇，报告期内，公司以“百年九芝堂，服务大健康”为价值理念，积极推动营销驱动向创新驱动转型，紧紧围绕“努力维护主打产品市场基础，

持续提高传统中药产业竞争优势，积极研究开发新产品和新增长点，尝试布局医疗服务体系和大健康产业”的经营策略，扎实推进集团化管理、目标管理等各项工作，保证了公司稳定健康发展。同时，由于受政策影响，公司主打产品销量下滑，加之研发及重点项目投入加大，公司报告期内盈利有所下降。2018年度公司实现营业总收入312,275.57万元，比上年同期下降18.61%，实现归属于母公司所有者净利润32,731.42万元，比上年同期下降54.63%。

1、医药工业

（1）OTC销售

公司在OTC产品销售领域重点开展了产品梯队的打造及价格体系的建设。对未来三到五年产品梯队进行战略规划，推进独家及大类品种的重新定位与策划运作。梳理现有产品形成战略核心主品、战略孵化产品、二线、三线、贵细饮片、大健康产品等，其中主打产品销售形成强大聚合合力；报告期内，公司还完成了口服液系列产品阿珍养血口服液、补肾填精口服液、芝牌阿胶口服液、益龄精的包装升级上市销售，市场价格体系稳定，产品的溢价能力和盈利水平进一步提升，大健康产品轻资产运作陆续推出新品试水。

公司还对OTC销售组织结构和营销体系进行了搭建与重构，实施了落地分类分级精细化管理，维护销售各环节利益链。探索设立了单品突破的政策和激励及考核的机制，聚焦重点，组织开展了卓有成效的动销基础工作。

（2）处方药销售

在公司主打产品疏血通注射液的销售上，以掌控终端、聚焦销售、加强团队建设为目标，积极调整营销模式，采取了战略合作、终端合伙人制、空白医院对终端合伙人直接合作等方式，调整了商业渠道布局，抢抓政策落地，重新开发终端，同时疏血通循证医学研究项目按计划实施，为疏血通营销转型做好了医学准备。营销团队积极开发空白终端，并以多种形式增加开发区域配送商，基本保证了对已开发的终端医院的全覆盖。同时，公司对疏血通的销售进行了产供销环节的整合，搭建了以牡丹江博搏医药有限责任公司为销售平台的组织模式，通过对渠道的梳理及第三终端的开发和管理，从组织结构上保障了产品销售。

在传统处方药的销售上，公司谋划布局，实施新政，调整组织架构，打通销售后台服务环节，以便更快了解市场信息，及时响应市场需求。同时布局第三终

端，启动了相关活动，助力基层医疗服务能力提升，扩大了产品影响力，首批选取湖南、四川、黑龙江、湖北为第三终端样板市场。建立空白及丢失医院的开发激励机制，为第三终端销售提供支持。

2、医药商业

公司零售连锁获得2017-2018中国药店最具价值品牌百强称号，已连续5年稳居中国连锁药店综合实力百强、直营力百强，SFDA21世纪药店报综合实力排名48位。

（1）连锁业务。随着医保政策变化，2018年连锁市场环境发生变化，公司主要通过特色化、专业化、信息化，找准自己的特色发展，紧抓连锁运营管理，适时调整运营方案，聚焦战略产品、联采品种、特色品种的销售与打造，精耕细作，通过大量促销活动和内部PK活动，激发员工活力。同时，通过加强战略合作与资源开发，加强品种引进和退出，开展及推动中药招标采购工作有效的控制了采购成本。截止到2018年末公司共有连锁门店283家。

国医馆运营能力逐步提升，通过定期组织运营专题会议，整合医生资源、品类资源，在精细化管理与服务上下功夫，在提升盈利能力的同时，彰显九芝堂品牌特色，中医药特色。九芝堂健康大楼作为宣传中医药文化的主要目标也逐步实现，已成为长沙市中医药文化传播的重要窗口。

（2）批发业务。通过品牌建设吸引供应商资源，积极寻求业务突破口，创新销售模式，利用自身中药饮片特色优势，推进中药房配送业务。

（3）电商业务。电商销售尝试了O2O新模式，已经开通京东到家、美团两个平台，同时定制电商专供产品。2018年盈利能力有所提升，明确了电商发展方向，进入良性发展轨道。

3、研发工作

报告期内，公司继续开展新药研发及原有品种的二次开发和技术升级。

（1）LFG项目

LFG项目完成多批次原料药放大生产与检验，完成实验室制剂工艺处方的研究，完成中间体和原料药的质量标准及起草说明。同时有序开展各药代、药理毒理、预试验及方案研究，其中预实验的样品准备工作已顺利进行,并确定了动物实验研究方案，急毒长毒毒理试验的方案制定完成。LFG项目在新药研发的基础上，启动副产品（包括普通食品和功能食品）的研究开发。LFG项目已获评国家

重大新药创制专项项目及海南省海口创新示范城市中孵化项目，预计共将陆续获得 1000 万元以上的项目资金支持。报告期内，LFG 项目新增授权发明专利 2 项，其中日本、美国授权专利各 1 项。该项目累计已拥有 7 项国家发明专利申请，其中已授权 4 项，已提交 4 项 PCT 申请，分别进入美国、欧盟、日本、澳大利亚、印度、加拿大等，部分国家已获得授权。

（2）疏血通注射液深入研究

公司持续开展疏血通注射液循证医学研究。以中国卒中学会和国家脑血管病天坛临床研究中心为平台，王拥军教授为主要研究者的团队进行的“疏血通注射液用于预防急性栓塞性卒中复发的研究”（国家“十二五”科技重大专项课题，课题号2014ZX09201022-010-11）在全国18个省市86家医院进行，采用大样本、多中心、随机、双盲、安慰剂平行对照方法，研究疏血通注射液对于急性栓塞性卒中复发的预防作用及其安全性，这是迄今为止国内外第一个以脑梗死复发率为主要结局指标，应用核磁影像客观评价卒中疗效的临床研究。这项研究将填补栓塞性卒中二级预防的空白，其结果预计将确定疏血通注射液在卒中治疗中的重要地位。报告期内，已完成2441例临床观察和数据采集、中心读片、数据清理和盲态审核工作。

公司主动推进疏血通注射液再评价相关研究工作。报告期内，依托天津中医药大学等科研团队，从疏血通注射液的有效性、安全性和质量控制等几个方面进行系统持续的研究，形成了中期总结报告。药品的再评价伴随着药品的全生命周期，公司将持续开展相关研究，根据国家提出的具体要求推动再评价工作。

专家共识工作。报告期内《疏血通注射液治疗缺血性脑血管病专家共识》发表在《中医杂志》上。《中国脑梗死中西医结合诊治指南（2017）》也在《中西医结合杂志》上正式发表。

以上工作的开展对疏血通注射液的临床用药正逐步发挥作用，未来将起到重要的指导作用。

（3）知识产权工作

全年共申请34个专利，其中实用新型2项，发明30项，外观2项；获得22个专利授权其中发明14项、实用新型2项、外观设计7项。

4、生产工作

报告期内，公司本部生产中心及各生产型子公司运行良好，各项重点事项稳步发展，其中牡丹江基地、成都公司、斯奇公司顺利完成了GMP的换证工作，海南公司和斯奇公司顺利通过高新技术企业认证，进一步的保障生产经营各业务版块的稳健发展。

5、内部管理方面

报告期内，本公司作为母公司与下属控股子公司共同组成“九芝堂集团”，并取得了湖南省工商行政管理局颁发的《企业集团登记证》，通过优化资源配置，梳理和完善内部管理通道，整体提升企业形象和品牌影响力，推动上市公司健康发展。

各职能部门加强组织协调及规范管理，提升后台服务保障水平，为企业平稳、快速发展保驾护航。

6、重点投资项目

（1）并购基金

报告期内，并购基金与自然人张全成共同发起设立九芝堂美科（北京）细胞技术有限公司，并购基金与美国Stemedica Cell Technologies Inc.签署《股权投资协议》。

并购基金旗下投资项目主要开展与干细胞研究相关的业务。报告期内，美科公司已经与首都医科大学附属北京天坛医院签署了《干细胞临床研究基地共建协议》，双方共同建设的研究基地已经完工，并持续推进干细胞临床前研究工作。美科公司在北京市中关村科技园区大兴生物医药产业基地购置了生产厂房，成为政府重点支持项目，正在按照欧盟及美国标准施工建设。

截至本报告披露日，Stemedica在哈萨克斯坦的合作方LLP“ALTACO-XXI”公司申报的使用Stemedica生产的人骨髓间充质干细胞治疗急性心肌梗死的疗法获得哈萨克斯坦卫生部批准，关于干细胞疗法的专家评议结果已在哈萨克斯坦卫生部网站上公示。美科公司已与哈萨克斯坦境内LLP“ALTACO-XXI”公司在霍尔果斯中哈合作区内签署了《共建九芝堂-ALTACO干细胞国际医疗中心合作协议》。

（2）科信美德

北京科信美德生物医药科技有限公司主要开展REMD-477项目研究相关的业务。报告期内，REMD-477项目在美国开展的2型糖尿病的II期临床试验工作

已完成；收到国家药品监督管理局核准签发的《临床试验通知书》，批准本品开展临床试验。

第三部分公司2019年度主要工作安排

1、行业格局和趋势

首先，随着近年来三医联动机制下医改政策的持续推动，医药行业正处在深刻变革中。党的十九大报告提出实施“健康中国”战略，坚持中西医并重，传承发展中医药事业。《中华人民共和国中医药法》的实施体现了一系列具有中医药特点的重大制度创新，奠定了未来中医药发展的基础。《“十三五”中医药科技创新专项规划》，提出加快推动中医药的传承与创新，实现中医药事业振兴发展，《中医药发展战略规划纲要(2016-2030 年)》的实施也为中医药的发展指明了方向。

其次，两票制、仿制药一致性评价、4+7 药品带量采购、GPO 采购、辅助用药目录、按病种付费等对现有处方药市场带来巨大冲击，尤其是 4+7 带量采购方案实施，仿制药开启以价换量模式，行业格局将发生巨大变化。

另外，随着居民收入水平提升与城镇化、人口老龄化加速，药品总体需求依然稳定，医药行业依然可保持长期稳定增长；同时，随着医药消费结构的变化，中成药在治疗高发慢病的治疗效果上已被不断的实践验证，因此国内对中成药的需求在未来将显著提高。

综上，伴随重要、纲领性政策文件的出台，匹配细则陆续发布，一系列重要改革将有望取得成果。在行业稳定增长，政策压力犹在以及国家鼓励创新研发的背景下，医药行业的发展既面临挑战也将迎来新的机遇，既有传统品牌效应又具有创新产品和服务的医药企业将更加具备市场竞争力。

2、未来发展战略

基于对行业未来发展趋势的判断，公司将致力于从预防、治疗、康复三个领域为人类全生命周期健康管理提供精准有效的服务，服务于世界卫生组织倡导的生态医学模式，树立“百年九芝堂、服务大健康”的公司价值理念，以创新发展为动力，按照国家“十三五”提出的推进健康中国建设要求，适应国家和行业政策变化，坚持贯彻“传承与创新相结合”的发展理念，将传统医学与现代医学融

合，明确以实体产业为核心，以资本市场为策略的发展思路，将大健康领域作为未来九芝堂的出发点和落脚点。

3、下一年度经营计划

2019 年是医药行业改革的攻坚之年，面对新形势、新情况、新挑战，公司将坚持以价值为核心，以目标为导向，以创新为动力，统一思想，增强自信，夯实基础，练好内功，从“正心、正己、实干”三个方面打造健康向上、执行力过硬的管理团队，通过“放管服”思想的落地执行，从而达到传统业务转型升级挖潜增效、新业务及重点项目强化推进加快实现，提高资产回报率和效益盈利水平，提高公司整体经营质量。坚持贯彻“传承与创新相结合”的发展理念，以公司总体规划为统领，将传统医学与现代医学融合，新业务及重点项目强化推进加快实现，推进战略转型。

（1）医药工业

OTC板块要充分发挥品牌优势，通过新媒体与传统媒体结合，加大品牌宣传力度，进一步提升品牌与产品的溢价能力和盈利水平。一方面打造丸剂（补肾品系）领导品牌和阿胶（补血品系）强势品牌，做大做强安宫牛黄丸、足光散等战略品种；另一方面，搭建产品事业部体系，实现资源共享。

疏血通销售板块继续推进产销一体新模式下的营销改革。结合营销能力、对疏血通的重视程度、营销团队配合度等方面，多维度地对终端合伙人进行区分。结合全国大型学术活动，通过新媒体宣传及线下推广、学术造势，提高活动覆盖率，优先针对公司学术 A 级市场，实现学术资源精准投放，打造学术标杆，带动周边城市，拉动二级市场销量增长。

传统处方药的销售在挖掘主要潜力品种的基础上，向已开发的终端要效益，同时进一步扩大省区招商，积极把握第三终端样板市场，扩大终端成果，提高处方药的竞争能力，实现效益持续增长。

（2）医药商业

医药商业板块继续稳定批发规模，建立以连锁公司为主体的销售体系，并大力引进控销业务，全力开发自营终端。抓住三医联动，处方外流机遇与上游厂家合作打造经营特色，打造“医+药”融合的多元化健康体验。

在连锁药店的发展上，一方面稳定老店销售，健全直营网络覆盖面；另一方

面以加盟发展为重点，加快加盟发展步伐。此外，结合国家医改政策，探索新型经营模式，例如合作医院、合作医馆、智慧药房，处方共享平台合作等。

电商业务方面，公司 2019 年将继续挖掘平台资源，拓展电商规模，大力开展 O2O 业务，优化供应链体系。

（3）研发

持续开展新药研发及原有品种的二次开发及技术升级，积极申报科技项目，强化知识产权体系建设。

LFG项目完成制剂放大生产和质量标准的研究，加快临床前各项实验的进度，尽早形成中国、美国IND申报资料，完成临床前研究的中、美同步申报。

疏血通循证医学工作，一方面做好文献分析工作，提前为核心期刊发表做准备，形成循证证据，支持市场推广；另一方面进一步补充关于疏血通治疗急性进展性脑梗死最新文献的整理。疏血通再评价工作，计划完成药材基源研究、药代动力学研究、药物稳定性研究和药物间药动学研究；完成化学基础物质研究；完成药理作用机制研究和药物毒性物质筛选；完成生产工艺优化研究。

继续开展对生产企业的技术支持和技术服务，包括对现有产品的质量标准提升及工艺变更的基础研究工作。在研究各类新药的同时，与市场对接开发大健康产品，使产品结构更加优化，力争短期内为公司带来效益。

（4）生产

2019 年，公司生产工作将坚定树立质量第一的思想，以 GMP 为基础，以安全生产为底线，继续加强与营销部门对接，保障重点品种的供应，加大协同促增长。

（5）内部管理方面

2019 年，公司将继续全面推行集团化管理，实施目标化管理和考核，进一步优化组织结构，完善中高层管理团队聘用考核机制，以完善公司法人治理结构、提升管理效率、提高管理能力为目的，以科学的目标设立、评价、考核和预算控制为手段，建立与经营管理相适应的激励和约束机制，全面推行目标管理，推进公司总体战略目标的实现。

2019 年，公司计划在战略目标的指引下实施全面预算管理，通过在生产经营、资金管理、成本费用控制等方面的预算管理，实现对预算单位各种资源的有

效分配和控制，使母子公司的经营行为更具计划性。

2019 年，公司将继续结合企业管理上存在的问题优化制度建设，加快制度的修订、补充和完善，从而带动管理创新，尤其要在鼓励创新的制度方面推出新规定，激发内生动力。

（6）重点项目

并购基金投资的干细胞项目。围绕“技术转移、干细胞生产和临床申报”的核心目标，进一步加强工作力度，有重点、有步骤地加速推进技术转移、厂房建设、干细胞生产、质量体系建立、临床申报以及市场推广等工作，力争实现干细胞临床应用及商业化运营。

智能制造项目。以提升中药固体制剂生产规范化和标准化、提高产品质量等为重点突破方向，通过融合自动化控制、过程控制、信息化管理等先进技术，以九芝堂产品六味地黄丸和驴胶补血颗粒为主要研究对象，持续落实建设规划，力争年底前完成项目的国家验收。

九芝堂国药健康产业园（一期）项目。借助“中国制造2025”的推动力，充分利用政策扶持，推进规划落实。2019年要完成项目设计、地质勘探、招标等工作，启动项目施工。

4、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）行业政策风险

国务院医改办会同国家卫生计生委等 8 部门联合出台了《关于在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施意见（试行）的通知》，“两票制”的推行使传统医药经销模式受到冲击，流通领域面临重构。医保控费、药品招标力度加大等政策也对行业发展带来重大影响。新版医保目录和辅助用药目录限制了部分中药品种的临床应用，国家新版医保目录对中药注射剂均限定了在二级以上医院使用。为解决医保支付问题，部分省份出台了重点监控和辅助用药目录，临床用量大的品种，特别是中药注射剂多被纳入目录，导致部分品种销售和推广面临困难。

应对措施：针对以上行业政策，公司将加快处方药业务转型，结合已实施“两票制”政策地区的实践，持续完善销售体系建设。公司将积极调整产品结构，发扬中药在疾病治疗、预防康复、养生保健的价值。并加大研发投入，通过临床和经济学研究获得循证证据，以更好地满足诊疗需求。

（2）药品降价风险

医保和基药目录产品进入医院需要通过药品招标采购，受医保支付压力影响，近年的招标采购中降价成为普遍的趋势。随着集中招标、药品零加价及差别定价等管理制度的出台，列入政府定价范围的药品价格将进行全面调整。另外，随着医疗体制改革的深入，降价药品的范围可能继续扩大，公司部分产品的价格可能会因此降低。产品销售价格下降可能会对公司的盈利水平产生一定的不利影响。

应对措施：针对处方药产品降价风险，公司将通过提高产品质量标准、获得专利等方式，提高产品性价比和市场竞争力，继续开展对核心产品的再评价和二次开发，维持价格的基本稳定并不断扩大销售量。另外公司还将持续提升品牌影响力，扩大 OTC 产品的销售。

（3）原材料供应不足及价格波动风险

公司中成药制剂所用原材料为中药材，由于其资源的稀缺性、种植受气候及种植面积等因素的影响，公司可能面临原材料供应不足的风险；同时，中药材价格由于受到宏观经济、自然灾害、信息不对称等多种因素影响，容易出现较大幅度的波动，原材料采购价格的大幅波动将会对公司的盈利能力产生较大影响。若公司不能适时采取有效应对措施，则会对公司经营业绩造成不利影响。

应对措施：除对大宗物料适时进行战略储备外，同时重点加强对价格波动较大的小品种市场监测，并规范执行物料的招标比价采购。

（4）研发风险

从实验研究、临床研究、获得注册批件到正式生产需要经过多个环节，期间存在着较大的不确定性。随着国家注册监管法规的日益严格，药品研发投入可能会大幅提高，公司可能面临研发投入增大、药品注册周期延长、药品研发失败的风险。

应对措施：严格按照国家药品注册政策法规和指导原则开展研发工作，对研发项目关键节点进行风险控制，降低过程风险，有效控制研发投入。

九芝堂股份有限公司董事会
2019 年 4 月 30 日