

一品红药业股份有限公司

2020 年度总经理工作报告

2020 年是我国十三五规划的收官之年，也是全面决胜小康社会的关键之年，是医药行业充满机遇与挑战的一年。各有关部门继续在药品的研发、生产、流通、使用、支付等各领域出台了多项深化医药产业政策改革的政策，医药行业迎来持续深度变革。

面对复杂多变的外部环境，在董事会正确领导下，公司管理层坚持既定发展战略，稳扎稳打，积极应对宏观经济下行和行业政策发展的新变化、新形势，变道奋进、汇智聚力，以促增长、稳效益为总要求，以市场为导向，以产品为中心，大力推进产品研发和技术创新，克服了新冠疫情的不利影响，有条不紊地开展各项工作，实现了收入和利润的双增长，取得了良好的成果。

一、2020 年度经营工作总结

（一）2020 年度经营活动有序，为可持续发展奠定坚实基础。

报告期内，公司实现营业总收入167,541.71万元，同比增长2.32%；归属于上市公司股东的净利润22,561.06万元，同比增加57.02%。报告期内，受新冠肺炎疫情影响，上半年营收同比下降15.82%，下半年逐步恢复。得益于自研产品收入同比增长9.98%，报告期公司收入同比保持稳定增长，盈利能力稳步提升，扣非后净利润同比增长22.33%。

收入层面，报告期上半年，受新冠肺炎疫情的影响，公司收入同比下降15.82%，下半年市场逐步恢复，2020年全年公司收入同比增长2.32%。

1、公司收入增长主要源于自研产品收入持续增长。报告期，自研产品实现收入139,937.27万元，同比增长9.98%。

2、重点区域市场收入保持稳定增长，全国市场格局基本形成。报告期，得益于市场开拓和新品种进入，华东、华中市场快速增长，西南、东北市场较快增长，华南市场保持稳定增长，公司收入结构趋向更加均衡。2020年公司新开发各级各类医疗机构超过7500家，基本实现由华南市场向全国市场转型的组织转型，随着市场精细化建设的深入，为公司可持续成长奠定坚实基础。

3、重点产品收入保持稳定，新进产品保持快速增长，产品收入结构更加均衡。报告期，尽管新冠肺炎疫情对公司经营活动造成较大影响，但是下半年开始，公

公司经营全面恢复正常，各重点产品均成正增长态势，全年各重点产品收入同比基本持平。报告期内，盐酸克林霉素棕榈酸酯分散片收入55,257.61万元，与去年同期基本持平；芩香清解口服液、馥感啉口服液、益气健脾等品种与去年同期相当；注射用乙酰谷酰胺、注射用溴己新等新进市场产品收入规模快速增长；产品收入梯度和层次更加趋于合理。

盈利层面，报告期内归属于上市公司股东的净利润22,561.06万元，同比增长57.02%；归属于上市公司股东扣除非经常性损益后的净利润14,560.19万元，同比增加22.33%。

1、公司自研产品收入保持稳定增长，占总收入83.52%，较去年同期提升了5.81个百分点，公司盈利能力持续增强。

2、报告期内，公司非经营性损益8,000.87万元，同比增长5,535.05万元。

3、与去年同期相比，报告期内公司无大额坏账计提和信用减值。

管理层面，报告期内，公司坚持既定发展战略，不断地夯实管理基础，积极推动研发创新，提高管理效率。

一是研发能力上新台阶。报告期，公司自研团队保持稳定，在研项目稳定增加，项目引进和项目合作越来越多，公司对于创新药引进和研发、高端仿制药研究及现有产品质量层次升级研究不断深入，公司研发创新能力再上新台阶。

二是研发工作布局谋新篇。报告期，公司加快创新布局，参与设立中山粤财健康产业投资合伙企业（有限合伙），实施产融互联；成立一品兴瑞开展高端儿童药研发；设立瑞奥生物和瑞腾生物布局创新药研发等。

三是研发项目出成果。报告期，公司新获批产品批件5个，包括3个注册生产批件和2个变更补充批件，加之陆续投放的新规格、新品种进入市场销售，公司在销产品管线进一步丰富。

四是市场建设创新局面。疫情期间，公司加大医疗机构开拓力度，新进医院较多，为可持续增长奠定基础。公司在全国市场精耕细作，不断地拓展全国市场，扩大营销网络覆盖面，提高各主导产品终端覆盖率及品牌影响力。2020年全年公司开增开发各类医疗机构超过7,500家，终端覆盖率的提升将带来公司营业收入的持续增长。

（二）打造研发生态圈，实现公司转型升级

2020年是公司研发创新工作开拓新局面的一年。

一是继续保持高研发投入，全年累计研发投入1.35亿，同比增长38.04%，

处于同类企业中上水平。

二是研发创新成果明显。报告期内已呈交国家监管部门申请生产批文或登记备案的药（产）品 19 项，包括制剂 16 项，原料药 3 项；完成试验研究、在准备注册资料待申报的药品 3 项。目前公司重点研发项目中，涉及创新药和缓控释制剂、干混悬剂、口崩片、双释放胶囊等高端制剂。

三是研发人员能力水平不断提升，队伍继续发展壮大，截止报告期末，公司共有研发人员 202 人，占公司总人数的 21.49%。新冠疫情爆发后，公司承担了广东省重大科技攻关产品研发和生产，突出表现了研发团队的能力和担当。

四是继续推进和完善研发创新机制，并取得丰硕成果。报告期，与创业团队合资成立一品兴瑞，开展高端儿童药研发；参与设立产业投资基金，积极布局创新药合作和研发。

五是研发基础项目建设和研发平台建设再上新台阶。报告期，公司获批国家级企业技术中心，创新产业园建设基本完成，为公司创新研发提供了强大的软硬件基础。按照国际领先标准设计，配置一流研发设备，项目整体建成后，公司将拥有从疾病谱源头到原料及制剂研发全流程研发能力，具备独立自主完全创新能力，大大提升公司核心竞争力。

在儿童药研发布局上，公司以儿童临床需求为导向，采取自主研发、License-In 和合作开发等模式相结合，致力于儿童用药的全面技术创新，不断提高药物微粉化技术、颗粒掩味技术、延迟释放技术、微丸包衣技术等关键技术，以提高儿童专用制剂的研发水平，研制口感佳、安全性高、剂量精准的儿童药物，重点解决儿童用药依从性差、安全隐患多等临床难题。未来公司将持续加大在儿童药治疗领域的研发投入，通过多种方式，聚焦于抗感染、癫痫、罕见病等儿童高端制剂领域，不断地夯实以儿童药为核心的产品线，努力实现公司从仿制药到创新药企业的转型升级。

（三）稳中求进，开创营销工作新局面

营销能力是公司得以发展壮大的基因，已融入公司运营管理的各个方面，公司始终秉承“以客户为中心”的营销服务理念，构建了系统化的营销服务体系，能有效支持产品专业化推广，更好的为客户服务。随着一品红制药营销网络建设项目的成功结项，公司立足华南，覆盖全国的营销网络初步成型，带动公司自主研发生产的产品销售快速增长。报告期内，公司广东省以外市场收入同比增长 18.35%，占公司自研产品营收的 73.78%。

公司持续加强科学管理，打造以客户为中心的服务平台。通过十余年的行业实践，公司已建立了一支营销能力强、专业水平高、营销经验丰富的医药营销推广队伍，能够根据公司产品优势，结合各地市场特点，形成有效的市场推广和开拓策略。随着新产品的陆续推出和市场推广力度的加大，公司主打产品市场覆盖率和占有率将得到进一步提升。

报告期内，公司与中国宋庆龄基金会合作，成立中国宋庆龄基金会一品红儿童健康爱心专项基金，开展一品红儿童健康公益大讲堂活动，通过儿科学术交流和经验分享，不断提升公司的品牌形象。

（四）严控生产与质量，重塑企业品质能力

学术固本，价值驱动是公司培育产品所践行的一贯原则。通过对产品优势挖掘、循证医学研究等学术活动，不断凸显公司产品的临床价值。在临床研究方面，目前已经完成盐酸克林霉素棕榈酸酯分散片药品综合评价与临床应用，馥感琳口服液、注射用促肝细胞生长素的药物经济学研究，苓香清解口服液治疗儿童流行性感（表里俱热证）的上市后再评价多中心临床试验。目前，公司 11 个独家品种中，大部分均有知识产权专利保护，多个产品被评为高新技术产品，均具备临床疗效确切、安全性高、质量稳定可控的优势。

公司坚持品质优先，严格执行 GMP 相关要求，建有完善的生产质量保证体系并运行正常。公司严格按注册处方工艺组织生产，各项验证工作按计划进行，生产及检验过程的偏差及变更均按规程进行有效的管理，生产过程处于正常受控状态。报告期内，公司顺利通过药监局的各项检查。

公司以“中华一品红，福泽千万家”为企业愿景，秉承“诚信、责任、创新、高效、结果、卓越”的价值观，以“为人类健康事业不懈奋斗”为使命，坚持研发投入，医产研合作，资源共享，互利共赢，矢志成为中国最具有持续竞争力的创新型医药企业。

二、2021 年工作规划

新的一年，公司将坚持“强创新、调结构、促转型”发展总基调，细化落实“三转”战略：加快完成从传统产品创新向高端制剂创新及新靶点产品创新的转型，积极布局创新药研发；加快完成从华南市场向全国市场转型，实现企业高速发展；加快完成以业务驱动发展向以技术创新驱动发展的企业升级转型，促进企业高质量发展。2021 年公司重点从以下几个方面着手：

1、加快自主研发能力建设，促进研发成果转化，充实和丰富产品管线

提高自主研发能力和水平是公司能否实现转型升级的关键。公司加大优秀研发人员引进，以研发项目过程管理为抓手，以研发成果为导向，不断提升自研团队能力和水平，促进研发成果转化。并与全球优秀科学家进行合作，加快创新技术转化。另外，公司将通过产业基金模式，加大创新药项目投资，充实和丰富产品管线。坚持以技术领先的研发创新理念，以临床难题为突破口，新靶点创新研究方向，提高自研产品竞争力。

公司自研产品立足儿童药，精耕慢病药，坚持技术领先的研发创新理念，以临床难题为突破口，新靶点产品创新为方向，提高自研产品竞争力；坚持以强化产品循证医学证据为主线，通过 RCT 一级临床研究、参与国家科技重大专项课题、宋庆龄基金会儿童疾病研究等形式，不断完善和推进临床开发，提升产品竞争力。

与此同时，公司将加大对在研产品研发进度考核力度，加快对已取得批件产品产业化进程，尽快投放市场，为广大患者提供更多优质产品，增强公司可持续发展能力。

2、完善研发机制创新，整合各种资源，布局创新研发工作

2021 年，公司将深化创新机制，通过技术引进、产学研结合、技术团队引进合作、合资合作、产业基金合作等多种方式，积极布局创新药研发，力争开创新局面。同时，公司加强风险管理，完善内部决策机制，兼顾企业长期发展和近期收益，保持企业持续健康有序发展。

公司将加强对已经合作项目管理，通过定期技术交流、现场交流、试验探讨等形式，加强合作项目技术探讨，调动内外资源支持，促进项目按计划开展；组织技术骨干，加强在研产品中小试和临床研究，为产品产业化积累技术基础。

3、完善全国市场组织建设，加大市场开拓力度，重点实施精细化和精准化能力建设

2021 年是深化市场建设重要一年，按照公司市场建设精细化、服务精准化总要求，重点加强各地区市场网络覆盖率和开拓。对于较为成熟区域市场，以市场组织建设为中心，强化重点终端医院开拓率和服务质量，加强终端医疗机构开拓情况和销售考核，增强市场网络的有效性；对于尚不成熟区域市场，以市场开拓为重点，在关注销售增长同时，强化市场覆盖率考核。在公司市场组织建设方面，将以细化销售单元，下沉一线销售单位为方向，不断提高服务质量，提高产品品牌知名度和产品美誉度。

4、有序加快在建项目进度，推进企业转型升级

随着自研产品收入持续快速增长，公司业务已经成功转型为自研产品为核心，现有研发和生产场地已经满足不了公司快速发展需要。2021 年，研发创新产业园将投入使用，届时将形成具备从化学药筛选到产业化全生命周期研发能力和试验能力，为公司新药研发和创新提供一流的硬件设施；新生产基地建设将完成一期基建并开展设备调试，为大批量生产运行做好准备。

2021 年，公司将继续坚持公司发展战略，不断提升研发创新能力，加快研发创新成果转化，为企业发展带来新增长。公司将坚持以主导产品创品牌，核心产品保增长、增效益，潜力产品强开拓，未来产品谋发展的经营思路；灵活应对市场环境变化，保障全年目标任务达成。

一品红药业股份有限公司

总经理：李捍雄

2021 年 3 月 29 日