

公司代码：600422

公司简称：昆药集团

**昆药集团股份有限公司**  
**2021 年半年度报告摘要**

## 第一节 重要提示

- 1.1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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 [www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn) 网站仔细阅读半年度报告全文。
- 1.2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半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。
- 1.3 公司全体董事出席董事会会议。
- 1.4 本半年度报告未经审计。
- 1.5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案
- 无

## 第二节 公司基本情况

### 2.1 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	上海证券交易所	昆药集团	600422	昆明制药

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	张梦珣	汪菲
电话	0871-68324311	0871-68324311
办公地址	云南省昆明市国家高新技术产业开发区科医路166号	云南省昆明市国家高新技术产业开发区科医路166号
电子信箱	irm.kpc@holley.cn	fei.wang@holley.cn

### 2.2 主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	8,334,111,402.95	8,122,108,294.77	2.61
归属于上市公司股东的净资产	4,609,585,612.41	4,450,662,333.77	3.57
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入	4,093,071,610.10	3,424,130,059.67	19.54

归属于上市公司股东的净利润	332,069,672.19	224,608,266.16	47.84
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	202,509,326.80	183,831,182.73	10.16
经营活动产生的现金流量净额	-148,777,715.26	71,247,352.12	-308.82
加权平均净资产收益率（%）	7.24	5.47	增加1.77个百分点
基本每股收益（元/股）	0.4379	0.2952	48.34
稀释每股收益（元/股）	0.4379	0.2952	48.34

### 2.3 前 10 名股东持股情况表

单位: 股

截止报告期末股东总数（户）						51,715
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）						0
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结的股份数量	
华立医药集团有限公司	境内非国有法人	30.98	234,928,716	0	无	0
云南合和(集团)股份有限公司	国有法人	7.91	59,982,730	0	无	0
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.59	12,073,800	0	无	0
香港中央结算有限公司	其他	1.41	10,699,003	0	无	0
陈世辉	境内自然人	1.16	8,780,918	0	无	0
杨克峰	境内自然人	0.49	3,687,597	0	无	0
华立集团股份有限公司	境内非国有法人	0.44	3,335,456	0	无	0
李鑫	境内自然人	0.44	3,322,445	0	无	0
云南省工业投资控股集团有限责任公司	国有法人	0.42	3,157,270	0	无	0
华泰证券股份有限公司	国有法人	0.41	3,093,848	0	无	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司前 10 名无限售条件流通股股东中，因华立集团股份有限公司（“华立集团”）持有华立医药集团有限公司（“华立医药”）100%公司股权，构成《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。未知其他无限售条件流通股股东之间，是否存在关联关系、一致行动人情况。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不涉及					

### 2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前 10 名优先股股东情况表

适用 不适用

## 2.5 控股股东或实际控制人变更情况

□适用 √不适用

## 2.6 在半年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 √不适用

## 第三节 重要事项

### 3.1 经营情况的讨论与分析

2021年上半年,随着各国疫情形势有所好转,世界经济逐步复苏,但呈现出显著分化和不均衡态势,发达国家货币宽松政策及转向预期对全球金融市场带来一定波动,全球供应链短缺危机愈发突出。在世界经济复苏不确定性加剧、不平衡问题突出的背景下,我国统筹疫情防控和经济社会发展成效显著,经济内生动能有力释放,经济整体呈现稳中有升、持续增长态势。医药行业领域,伴随疫情产业链持续催化及医疗终端诊疗秩序的逐步恢复,医药制造业在营收和利润端均呈现成长加速态势。而随着人口老龄化程度加深,一方面,存在大量未满足的医疗健康需求,老龄化进程将驱动医疗需求的持续释放,医疗意识的增强与消费水平的提升,将共同推升国内医药市场尤其是健康消费市场的快速增长;另一方面,医保基金持续承压,药械集采推进常态化,医疗改革成为医药创新发展的有力推手,传统医药叠加新科技应用,医药行业的新技术、新产品、新应用、新平台涌现不断,创新成为企业谋求生存和发展的必然选择,医药科技赛道成长空间广阔。

面对新形势、新挑战、新发展,公司坚持医药产业政策引领,紧扣行业及市场发展逻辑,一方面,放眼未来、砥砺前行,锚定“三年成为中国中药品牌 TOP10”的战略目标,全力推动四大业务平台的资源聚合、模式重构、迭代升级,在战略转型中实现自我革新。另一方面,着眼当下、聚力攻坚,以“昆药血塞通”和“昆中药 1381”系列口服产品作为实施战略突破的“两柄尖刀”,充分聚合品牌、技术、渠道、人员资源优势,激发机制活力释放发展动能,夯实提升现有板块业务规模,多点发力拓展深耕精选赛道,攻守有序、取舍有道,为公司持续价值创造、实现高质量发展赋能蓄势。

报告期内,公司顺势而谋、变中求进,实现营业收入 409,307.16 万元,同比增长 19.54%;实现归属于上市公司股东的净利润 33,206.97 万元,同比增长 47.84%。

近年财务情况(单位:万元)				
	2021 年上半年	2020 年上半年	2020 年	2019 年
营业收入	409,307.16	342,413.01	771,708.69	811,996.33
其中:工业收入	202,261.25	172,608.72	388,614.21	447,138.52
商业收入	200,168.40	161,903.49	372,018.06	354,397.17
归属于上市公司股东的净利润	33,206.97	22,460.82	45,685.62	45,430.94

#### 1、立足优势领域聚焦,研发创新多线并进谋新篇

公司立足在优势领域的深厚积淀和商业化能力,围绕“小全面+差异化”的研发战略,持续聚焦心脑血管、骨风肾等核心领域,并在 CNS(神经中枢系统)、抗肿瘤等领域进行差异化布局;在高端仿制药研发上,以技术平台建设带动制剂创新,着力打造具有一定技术壁垒的口服缓释制剂平台和口服液体剂型平台;坚持自主/合作研发、产品引进、投资并购多线并进丰富产品管线,不断加大研发创新投入,为公司构建在优势治疗领域的研发梯度和竞争壁垒。报告期内,公司研发投入(含资本性投入)共计 6,920.24 万元,同比增长 37.59%,占工业销售收入的 3.42%;其中,

研发费用 4,262.53 万元，同比增长 34.06%，占工业销售收入的 2.11%。累计获得 5 项国内发明专利，2 项欧洲授权。

报告期内，公司持续聚焦核心领域，**创新药物临床试验持续推进**。自主研发的适用于缺血性脑卒中的 1 类药 KYAZ01-2011-020 已进入临床 I 期，目前已完成单剂量第六个剂量组的给药。适用于异柠檬酸脱氢酶-1 (IDH1) 基因突变 1 类创新药 KYAH01-2016-079 已完成临床样品制备，开始入组给药。与中国中医科学院（屠呦呦团队）合作的、适用于红斑狼疮的 KYAH02-2016-078 的 II 期临床试验正常推进，目前已经完成全部的临床入组。**现有产品深度研究及二次开发顺利展开**。重点围绕公司在产大品种，积极开展关键工艺优化提升、产品质量标准提升、药效物质基础和作用机理研究、临床再评价等方面研究，深入挖掘重点产品临床价值，为大品种打造提供强有力的临床学术支持。报告期内，血塞通系列二次开发项目 KYEZ07-2019-120 完成发补研究并提交，目前处于审评阶段；抗疟药 KYAH07-2014-071 工艺改进补充申请获发补通知，正在开展补充研究；三七系列制剂药效物质基础和作用机理、临床研究、质量标准提升等方面均在持续推进中。**仿制药一致性评价及产品获批取得持续性突破**。子公司贝克诺顿骨质疏松用药阿法骨化醇软胶囊通过一致性评价，术后镇痛药注射用帕瑞昔布钠，获得国家药品监督管理局生产批件，进一步补充和丰富公司骨科、镇痛领域的产品管线。抗高血压仿制药 KYAH04-2011-031 完成发补研究并提交，目前处于审评阶段。**差异化特色专科管线产品引进再获佳绩**。子公司贝克诺顿与李氏大药厂就中国大陆指定区域独家推广磺达肝癸钠注射液达成合作，进一步巩固公司在骨科领域的市场地位。孙公司贝克诺顿（浙江）与杭州和泽坤元药业有限公司就普瑞巴林口服溶液的 MAH 转让达成合作，并顺利获得该药品的补充申请批件成为上市许可人，进一步增强公司神经系统疾病治疗领域的竞争力。

## 2、业务精耕模式重构，核心平台革故鼎新开新局

面对新的机遇与挑战，公司围绕中长期重点布局的心脑血管、骨风肾等核心领域的战略规划，聚焦战略关键点，以渠道精耕为驱动，以品牌提升为突破，以数字化转型为抓手，以商业化能力建构为支撑，明晰植物药、精品国药、国际化药及医药商业四大平台的使命愿景，推进核心战略解码落地。报告期内，昆中药、贝克诺顿、昆药商业三大核心平台革故鼎新，开启新发展征程。

核心平台近年营业收入（单位：万元）				
	2021 年上半年	2020 年上半年	2020 年	2019 年
昆中药	65,249.14	45,937.19	101,059.43	87,389.77
贝克诺顿	28,100.21	23,762.10	55,264.28	60,700.67
昆药商业	209,686.04	172,134.70	401,204.49	362,028.17
核心平台近年净利润（单位：万元）				
	2021 年上半年	2020 年上半年	2020 年	2019 年
昆中药	4,631.62	3,602.15	6,122.70	5,736.72
贝克诺顿	1,964.78	1,282.36	3,466.79	3,281.93
昆药商业	2,157.64	1,415.58	3,530.70	5,532.00

**昆中药：聚焦精品国药，以进阶成为中国中药一线老字号品牌为战略目标，全力打造大品牌大 C 健康服务平台。**报告期内，昆中药聚焦大品种打造，持续挖掘和培育潜力品种和特色品种，着力构筑以参苓健脾胃颗粒、舒肝颗粒为龙头，以消化、呼吸、妇科（身心）三大治疗领域为核心的产品矩阵。以参苓健脾胃颗粒产品宣传带动昆中药整体品牌形象传播，打造“昆中药 1381”精品国药全国知名度。参苓健脾胃颗粒、舒肝颗粒两大黄金单品持续高增长，为昆中药持续快速增长奠定良好基础。报告期内，昆中药实现营业收入 65,249.14 万元，同比增长 42.04%；实现净利润 4,631.62 万元，同比增长 28.58%。

**贝克诺顿：立足多年在骨风肾疾病治疗领域所积淀的专业化、国际化优势，持续提升**

并构建强有力的全终端覆盖能力、市场快速导入能力、新品导入能力和以品牌、学术推广为专长的服务能力，力争打造国内领先的、专注于骨风肾领域的高品质医药产品和服务的专业化商业平台。报告期内，贝克诺顿精修内功、外拓资源，其核心主力产品玻璃酸钠注射液、进口分装的原研参比制剂阿法骨化醇软胶囊分别中标重庆五省联采、第五批全国药品集中采购；其潜力产品草乌甲素软胶囊进入《离子通道治疗慢性疼痛病中国指南》，并继续保持强势增长；贝克诺顿报告期内实现营业收入 28,100.21 万元，同比增长 18.26%；实现净利润 1,964.78 万元，同比增长 53.22%。

**昆药商业：**在保持现有商业业务稳定发展的同时，充分发挥并夯实昆药商业在基层市场的能力及优势，努力挖掘和构建新的商业模式和核心能力，力争打造云南区域内以基层为特色的、具有领先纯销能力和网络价值的综合医药服务平台。报告期内，昆药商业在“稳分销、强基层、促等级、拓器械、重协同”的战略指引下，外延式终端布局活力不断释放，战略集采规模效应逐步显现，实现营业收入 209,686.04 万元，同比增长 21.82%；实现净利润 2,157.64 万元，同比增长 52.42%。

### 3、战略聚焦深耕细作，口服板块强势崛起创新高

新经济下，我国居民消费结构不断优化，对于健康的诉求也不断提升。从对内“告别亚健康”的保健预防需求，到对外“推己及人”的康复养老需求，持续推升“非传统”健康消费品的需求及容量。公司紧跟市场趋势，集中品牌、渠道、研发等资源，选择兼具治疗和预防双效果的核心品种重点打造，在充分挖掘现有产品增长潜力的同时，着力构建更具战略纵深和抗风险能力的优势领域。报告期内，昆药血塞通软胶囊、昆中药参苓健脾胃颗粒、舒肝颗粒等公司重点打造的黄金单品继续保持快速增长势头，并带动植物药、精品国药系列口服类产品全面上量，口服剂产品收入在工业收入中的占比持续上升，达到 72%，成为公司业绩增长的新引擎。

公司依托全终端、多模式的营销体系，聚焦、精耕零售渠道，不断加大与一心堂、健之佳、河南张仲景等品牌连锁药店的战略合作，与阿斯利康在消化领域实现强强合作，积极开展与京东、阿里等“互联网+医疗健康”平台合作，持续打造“朋友圈”，构建“生态圈”，以专业的品牌力、学术力持续推动产品在零售端快速增长。围绕“络泰+”模式，聚焦“中风防治”这一重要慢病新市场，依托“预防为主、远离卒中”昆药 2021 年世界高血压日系列活动、“昆药杯”防治脑卒中王者争霸赛系列活动，脑卒中规范化治疗从循证到实践系列讲座等系列活动，持续搭建以中风防治为核心的心脑血管慢病管理生态圈，将昆药血塞通打造为中风防治领域专业品牌。报告期内，昆药血塞通系列口服产品实现销售 41,927.82 万元，同比增长 23.77%；昆药血塞通软胶囊单品实现销售 23,995.42 万元，同比增长 20%，其中，零售端销售强势放量，同比增长 131%；灯银脑通胶囊、天麻素胶囊、草乌甲素软胶囊等潜力品种继续快速上量，成为植物药阵营口服品种的新生力军，分别同比增长 71%、61%、89%。

昆中药聚焦黄金大单品，全力打造中国中药一线老字号品牌。报告期内，昆中药持续加大与大参林、一心堂、健之佳、老百姓大药房品牌连锁药店战略合作，通过与一心堂、唐人医药、燕喜堂等品牌连锁开展“爆破团”系列活动、云南省举办“文化和自然遗产日”的系列非遗宣传活动，以及“领跑 1381”、“穿越 1381”两大文化引领活动，助推昆中药从区域性品牌向全国性品牌迈进。报告期内，参苓健脾胃颗粒持续打造千万省区，聚焦战略品牌连锁 TOP10 抢占战略高地，以 TOP30 战略品牌连锁共建标杆，推动销售、品牌实现双突破，参苓健脾胃颗粒首次跻身 2020 中国城市实体药店终端消化系统中成药产品 TOP20 行列，上半年实现销售 14,127.69 万元，同比增长 96%。舒肝颗粒以扎实的学术力持续打开院内、院外市场空间，报告期内，舒肝颗粒共举办专业学术推广活动近百场，全力拓展等级、基层医疗机构、零售药店及第三终端市场渠道，上半年实现销售 10,142.88 万元，同比增长 58%。香砂平胃颗粒与参苓健脾胃颗粒在消化品类产品矩阵中形成院内、院外强势互补，报告期内，累计举办近 200 场学术推广，医院及基层开发上新台阶，市场覆盖率

持续提升，实现销售 7,139.15 万元，同比增长 80%。

#### 4、赛道切入加速布局，大健康产业蓄势而动启新程

公司聚焦特色植物资源三七、青蒿，将公司在植物药领域的研发、品牌、技术优势延伸到大健康领域，抓住新经济下迸发的保健、医美等新消费需求，拓展功效性护肤产品、口腔护理产品、个人护理类产品及高端饮片。报告期内，公司自有大健康板块加快品类及赛道切入，继续保持快速增长，实现营业收入 2,148.72 万元，同比增长 106%。

**新品上市持续丰富大健康产品矩阵。**公司以“三七创新科技引领者”的行业影响力，集合公司在三七领域的科研、种植、原料提取等方面的优势资源，从功效类护肤、日化、高端饮片等多维度打造三七系列消费品，为公司大健康板块发展注入新动能。功效性护肤方面，公司与国内知名日化企业珀莱雅及华西医院深度合作，将安全、高效的药植成分三七皂苷应用于护肤-初抗衰领域，并以三七弹润系列护肤产品，正式入局抗衰市场。其中，黄金单品 KPC“小桔灯”眼部精华上市后，口碑销量同步攀升，有望带动三七护肤系列产品成为健康板块新增长引擎。以三七口腔膏为代表的三七系列口腔护理产品，在夯实品牌、品质定位并实现稳步增长的同时，持续推动产品和营销模式的创新探索，报告期内，三七系列口腔护理产品累计销售突破 823 万支，上半年实现销售约 100 万支，同比增长 12.32%，为口腔护理产品的品牌和业绩根基打下坚实的基础。此外，公司与朱有勇院士团队合作推出的林下三七，攻克无农药无化肥等种植难题构建三七种植新模式，以高品质中药材开启有机三七的新篇章。**线上线多渠道营销拓展发力。**线上，现已开立天猫旗舰店、淘宝企业店、拼多多店铺、抖音店铺、快手店铺及微商城等自营店铺，全面拥抱互联网和新媒体渠道，探索和开发新的市场机会；其中，抖音平台入选官方扶持品牌，由官方推荐主播选品。同时与快手人民国货和人民日报、央视网官方合作，直播带货，昆药三七洁齿牙膏作为精品国货代表获大力推荐。线下，机场旗舰店致力于打造成为昆明长水机场零售门店中服务+体验+形象第一的商户，通过与航空公司合作节日活动及筹备 VIP 休息室体验销售，制作机场店小程序等多模式拓展渠道网络，成为展示产品特色和传递品牌温度的窗口。同时，公司积极备战首届消费品博览会，持续打开多省市场，与百强连锁药店众友、老百姓、国大达成长期合作，与地方龙头连锁佛慈、德生堂、至仁同济形成战略合作。

#### 5、数智赋能管理精进 数字化转型升级焕新能

2021 年公司加快数字化转型推进，在“营销数字化、财务数字化”两大板块发力，全面开启数字化转型新征程。打造统一、共享的数字化运营平台，实现前台、中台、后台、管理层级的重构以及流程的优化再造，为核心决策、配置资源保障提供最优路径，为进一步推动全公司管理思想的变革和创新打下坚实基础。通过营销数字化建设，解决营销各业务板块资源浪费、数据缺失、信息孤岛等关键问题的同时，赋能营销业务创新、打造新营销模式；通过财务共享项目的实施，搭建“共享财务、业务财务、战略财务”三位一体的财务组织架构体系，实现全面业务流程再造，精益化财务运营，挖掘财务数据价值，助力公司运营决策。力争通过持续推动公司数字化转型规划落地和实施，实现资源优化配置，加强集团集中管控，从而实现生产、财务、营销、人力、后台等要素的资源整合、信息共享，通过动态分析和运用，提高实时决策水平，持续降低经营成本，提升管理效率，全方位赋能公司转型升级。

3.2 公司应当根据重要性原则，说明报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项

适用 不适用

昆药集团股份有限公司

2021 年 8 月 14 日