

# 石药创新制药股份有限公司

## 2023 年度总经理工作报告

2023 年，公司管理层在董事会带领下，严格按照《公司法》《证券法》等法律法规和《公司章程》等公司制度的要求，忠实与勤勉地履行自身职责，贯彻执行股东大会、董事会的各项决议，较好地完成 2023 年度各项工作，各项业务保持了良好增长的势头，整体达到预期。我谨代表公司管理层就 2023 年度工作情况向董事会汇报如下：

### 一、 年度经营业绩情况

截至 2023 年期末，公司总资产 56.32 亿元，归属于上市公司股东的净资产 50.79 亿元；2023 年，公司实现营业收入 25.02 亿元，较上年同期下降 4.75%；实现归属于上市公司股东的净利润 7.56 亿元，较上年同期增长 4.03%。实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 7.44 亿元，较上年同期增长 13.09%。

### 二、 2023 年度主要工作回顾

#### 1、功能性原料方面

(1) 以深化关键核心技术突破为抓手，持续推进“两高两特”市场策略，提升企业核心竞争力

报告期内，持续高效推进高端市场开发，针对全球高端医药级市场开发进行深入的挖潜，持续推进在高端高价用途咖啡因产品的上量。积极布局并拓展如己酮可可碱、多索茶碱、二羟丙茶碱等品种的市场，加速推动一水咖啡因、中间体产品等上市销售，探索新的合作模式，培育新的利润增长点，在市场竞争中形成独特的差异化优势，与同行业形成鲜明的竞争优势。

(2) 高效推动新设备、新工艺的应用落地，巩固主要品种行业领先地位同时谋划潜力新产品

报告期内，通过“绿色工厂黄嘌呤系列升级项目”等项目的落地实施，持续推进工艺革新、设备升级，实现多个生产工序的设备创新，提升自动化程度、生产效率和产品质量，改善了生产环境，降耗增效，提升设备本质安全，以更好地应对外部环境，匹配市场需求。公司各产品顺利通过 GMP、ISO 体系、BRC 体

系、KOSHER 体系等体系认证，完成了欧盟、日本、印度、巴西、韩国等注册拓宽海外市场，实现咖啡因单品市场占比超六成。

同时，不断深入发掘多个潜力新产品并加速研发进程，丰富公司产品序列，多元化、多维度发展，为公司可持续发展提供强有力支持。

(3) 积极完善海外销售网络，本土化驻地开发，增强海外市场拉动力

报告期内，公司积极完善海外销售体系网络，在北美、南美、欧洲、南亚等扩大辐射布局，为客户提供时效性更高的本土化服务，增强海外市场的业务粘性，同时在部分国家设立海外办事处，派员常驻，拉近与客户之间的距离，通过多点布局提升公司品牌在海外市场的知名度和客户的认可度，为海外市场增量提供渠道保障，使石药品牌的影响力进一步得到突显。

(4) 推动可持续发展，履行社会责任。

报告期内，积极强化体系建设，建立公司可持续发展管理体系，并高效推进体系建设，开展碳盘查、碳核查、碳足迹相关工作；积极提升 Ecovadis 评分体系建设，努力围绕公司环境、劳工和人权、商业道德、可持续采购等方面进行完善提升，摘得 Ecovadis 评分体系银牌；零缺陷通过了 SMETA 审核；积极完善能源体系管理，开展节能降耗项目，顺利通过 ISO50001 能源体系认证。

## 2、保健食品类产品方面

(1) 由大单品策略升级为多品种系列化经营，构建产品矩阵，提升市场竞争力

依据保健品市场发展趋势和消费者需求变化，结合品类市场容量，选取 8 大品类，构建果维康膳食营养产品矩阵。8 大品类包括：维生素 C、维生素 B 族、氨糖、钙、蛋白粉、辅酶 Q10、叶黄素、褪黑素及其他新品补充，8 大品类产品覆盖“增强免疫力”的基础需求、“骨骼健康、改善睡眠、肠胃养护、抗氧化”功能需求以及“调节三高”的慢病保健需求。

主品维生素 C 产品增加新口味、新品规满足不同消费者场景下的需求。维生素 B 族产品加大慢病专研投入。同时上市钙铁锌、钙 AD、氨糖等系列产品，满足连锁和消费者的需求。

(2) 升级终端活动多样化，积极探索开展新颖动销活动

升级原来单一的活动促销品尝形式，结合店员意愿度、消费者喜爱内容，丰

富线下动销模式，积极探索形式多样且更加新颖的动销方式，丰富产品陈列，提高成交率。结合广场舞嘉年华、大讲堂等路演活动营造氛围，带动客流，提升连锁合作黏度，增强连锁主动合作意愿。

#### （3）搭建慢病专业线增量渠道，助力专业增量

在慢病患者保健需求激增的市场环境下，积极布局慢病专业产品的同时搭建慢病专业线增量渠道，携手连锁药店的慢病体系和慢病专员，开展慢病专业增量项目，提升慢病产品成交率，助力连锁实现专业化增量。公司内部组织开展慢病专员培养计划，保证每个办事处有一个慢病专业人员以服务连锁。

#### （4）果维康线上电商 4 个渠道起盘，同步搭建新媒体矩阵

完成综合电商、兴趣电商的基础搭建。完善运营机制，采取达播快速上量、旗舰店承接投流的策略，搭建旗舰店直播，承接落地 6.18/双 11 大促活动。同步搭建新媒体矩阵，不断更新内容输出，增加品牌声量，奠定消费者认知基础，提升品牌美誉度。

#### （5）强化生产基础管理，提升专业体系升级，降本增效

报告期内，公司加强基础管理，持续提升各专业体系升级，顺利通过 2023 年能源体系、国家绿色工厂、BRC 体系、质量及 EHS 三体系等多项认证复审。通过 2023 年度江苏省放心消费者及泰州市级商业秘密保护示范基地申报，并持续获评江苏省特殊食品生产企业 A 级守信单位。中诺泰州 2023 年 12 月份通过国家高新技术企业审批。

公司全面推进精益生产管理工作，积极推进设备升级，实施能源管控优化，降本增效，取得了较好效果。同时结合新的业务模式，优化产业链供货模式，提前产品交货期，有效提高了产品的市场竞争力。

### 三、 2024 年经营方针与计划

#### 1、加大研发投入，快速推动创新药研发

公司将创新作为长期发展战略，通过增资控股巨石生物已经进入抗体类药物、抗体偶联药物（ADC）以及 mRNA 疫苗等生物制药前沿领域。生物医药是关系国计民生和国家安全的战略性新兴产业，目前正处于黄金发展期，发展前景广阔，行业空间巨大，打造领先的创新生物医药平台是上市公司长期发展战略。

2024 年公司将持续加大研发投入、优化提升研发效率，一方面，公司将持续

稳定推进在研创新生物药的研发及上市进程；另一方面，公司将不断探索发现新分子，继续打造成体系的研发管线。

## 2、夯基垒台，巩固咖啡因类产品市场占有率

2024年，公司计划以“绿色工厂”项目为背景，依托新工艺开发、新设备推广、新技术应用等措施，深化关键核心技术突破，通过特色产品柔性生产线优势，积极响应市场，优化产品结构与布局，保持特色产品的利润增长优势，持续提升盈利能力。

## 3、明确果维康品牌战略和产线布局，加快布局功能性产品的新品上市

依据果维康不变的品牌内涵理念——“守护健康、传递幸福”，确定了品牌情感价值和功能价值——“匠心专研国民营养，以领先的研发提供安全有效的健康产品”。未来产品线布局将以用户需求为核心，打造VC爆品+上市专研目标人群需求的维矿产品+慢病专研产品，持续多品种战略，布局蛋白粉、叶黄素及凝胶糖果等系列产品。

2024年度，保健食品类业务将继续坚持研发“营养&味美”的营养素，重点布局蛋白质粉系列品规，以满足不同年龄段、不同性别、以及某个特殊生理时期和疾病时期人群的基础营养需求，从特医食品、保健食品、辅食营养品、运动营养食品、孕妇及乳母营养补充品等多维度进行布局和发展。

## 4、全面强化高压风险管控，推动可持续发展

根据各专业特点，形成特色化管理体系，强化风险管理。落实安全生产责任制，明确职责，提升全员安全意识；并持续加大硬件合规化改造，通过MAD替代传统处理池及粉尘后处理装置等措施，提升环保综合治理能力。结合一致性评价工作需求，提升产品质量，加强特药管控，提升公司防范风险能力。持续提升安全、环保、质量、特药体系的综合管理水平，保障公司生产运营合规平稳运行及持续竞争力。

成立可持续发展小组，通过一系列工艺改进、设备更新、使用绿色能源及上游供应商减排等方式推进碳减排、碳披露工作，推进红牛、DSM等可持续发展战略，提升客户满意度。

## 5、加大环保投入，履行社会责任

公司将持续加大环保投入，实施清洁生产、节能减排技术升级和改造工作，

获得清洁生产审核认证；并与高校合作采用先进技术，结合废水特性，共同研发建设完成国内先进处理水平的 MAD 系统，运用多点位药剂连续投加、自动检测技术，实现污水全程高效处理。未来公司也将响应国家低碳排放号召，积极履行企业的社会责任。

特此报告。

石药创新制药股份有限公司

总经理：韩峰

2024 年 3 月 15 日