

漳州片仔癀药业股份有限公司 2015 年度董事会工作报告

——以敬畏之心, 谋划和成就片仔癀发展事业

董事长 刘建顺

2015 年, 在董事会的正确领导和全体股东的支持下, 面对国内外经济发展新格局和医药行业市场竞争形势的深刻变化, 公司依据“一核两翼”发展战略, 优化产业结构, 科学布局, 调整产品策略, 创新营销模式, 提升运营效率, 促进了公司健康持续发展。报告期内, 公司董事会严格按照各种规定, 贯彻落实股东大会的各项决议, 认真履行职责, 较好地完成了各项目标和任务。现在我代表董事会向大家汇报 2015 年度董事会工作情况, 请予以审议。

一、正确把握当前世界经济新格局和行业新态势

当前世界经济进入转型期, 世界经济失衡不断加剧, 大宗商品价格不断下滑, 金融进入负利率时代, 世界经济的复苏缓慢。西方主要经济体陷入高债务、高失业困境, 新兴市场国家成为世界经济新引擎, 但风险居高不下, 成长乏力。受国际经济环境影响, 国内产品出口受阻、固定资产投资增速放缓、居民消费水平下降, 国家调低 GDP 增长速度, 经济发展进入新常态, 去库存去产量成为当前我国供给侧改革的重点, 刺激国内居民消费成为当前经济发展的新举措。

新常态下医药企业也面临诸多挑战。特别是普药呈现无序竞争状态, 国内有资质生产药品的企业近 4 千家, 市场同质化竞争严峻, 一般上规模的企业都有几十个甚至几百个品种, 多数企业普药营销广种薄收。据国家医药经济报调查, 目前我国普药有 1 万多种, 绝大多数产品都有几十、上百个名称, 同一种产品就有几十家、上百家、上千家企业生产。普药行业产能过剩, 重复建设非常严重。据调查, 行业设备空置率在 40% 以上, 多数企业都通过生产更多品种来增加设备使用率, 导致普药面临惨烈的价格竞争。

中国医药企业管理协会提供数据显示，改革开放以来大多数年份医药行业增速都在 20% 上下，但自 2011 年以后增速逐年走低，由 20% 降到 18%、13%、9%、6.9%，中国医药行业高速增长时代已结束。从政策层面看，药品价格由原发改委主导的“最高零售价”体系被更为市场化的“医保支付价”所取代，“二次议价”政策使得药价进一步被压低，特别是中成药首当其冲；从市场层面上看，同质化竞争激烈，劣质药充斥市场，优质药市场被挤占；创新药上市审批时间缩短，加剧市场白炽化竞争；从经济层面上看，国内外经济形势继续探底，中国医药行业面临大调整大洗牌，并且步伐不断加快。

时代在进步，行业在融合。公司上下要紧盯形势，把握大局，抓住机遇，顺势而为，以敬畏之心，以强烈的责任感和使命感，谋划推进片仔癀发展事业。

二、清醒认识片仔癀面临的挑战和机遇

(一)2015 年度运营情况

2015 年在全体员工共同努力下，公司取得行业瞩目成绩。公司全年实现营业总收入 18.86 亿元，比增 29.70%；实现净利润 4.63 亿元，比增 5.81%，扣除非经营性损益，实现净利润 4.59 亿元，比增 20.41%；实现税收 2.84 亿元，比增 29.74%。主要工作如下：

在销售渠道建设方面。一是强化片仔癀功效学术推广，进一步加强片仔癀功效宣传精准度；二是大力推广“片仔癀”体验馆商业模式，将“文化传播+品牌展示+产品推介+现场体验”有机结合，培育新的消费模式和人群；三是强化院线的推广，推动片仔癀胶囊进医院，构建片仔癀销售新渠道；四是建立 O2O 健康管理平台，打造集特色中医药咨询、食疗和体验等为一体的大健康服务平台，建立高端消费群体；五是加强与北京佑安医院等机构合作，开展移动互联网医疗业务，推动片仔癀精准营销；六是积极开展优质药品流通领域企业的合作兼并，扩大产品销售规模。

在提升品牌影响力方面。成功打造“福建三宝片仔癀”概念；借助片

仔癯被国家列入“登革热”、“埃博拉病毒”指导用药等事件，加强推介；2015年西普会上，片仔癯成功被评为“肝胆用药第一品牌”；精心策划片仔癯亮相第八届全国重症及疑难肝病大会、第七十四届全国药品交易会等多个全国大型展会；成功携手福建电视台、海峡都市报等强势媒体，共同打造“片仔癯重走海上丝绸之路”活动，展现片仔癯在海外的品牌力量与影响力；成功启动拍摄反映御医将片仔癯从宫廷带入民间，展现人间大爱的大型电视连续剧《走出宫廷》项目，目前已完成剧本写作并进入融资阶段。

在创新转型发展方面。公司确立并实施“一核两翼”大健康产业发展战略，着力打造“传统中医药+现代健康生活+现代流通方式”的发展模式；对接国家“海丝”战略，成立“厦门片仔癯投资有限公司”，拓宽合作空间和区域，拓展片仔癯“海丝”发展通道；采用“上市公司+PE”方式，报告期内合作成立4只产业并购基金，围绕大健康产业进行投资、孵化项目，扩大产业规模；完成了对厦门宏仁医药有限公司的整合；与上海家化进行强强联合，共同出资设立上海家化片仔癯(漳州)口腔护理有限责任公司，拓展口腔保健市场；与福建首家新三板挂牌公司福建太尔电子科技有限公司签订《合作框架协议》，进军骨传导智能可穿戴设备。

董事会运作及信息披露方面。公司严格按照有关法律法规的要求，不断健全和完善公司法人治理机制，提高企业规范运作水平，维护股东权益。报告期内，共召开9次董事会、4次监事会和2次股东大会。严格按照《公司法》、《证券法》、《股票上市规则》等有关法律法规，按照上交所的有关规定，及时、准确地披露年报、中报和季报，披露对公司股票价格可能产生重大影响的信息，报告期共完成4个定期报告和61个临时公告。

公司2014年年度股东大会审议通过有关利润分配议案，每10股派发现金股利9.00元(含税)，以公司2014年度末总股本160,884,589股为基数，以资本公积金向全体股东每10股转增15股。有关利润分配和公积金转增已由公司董事会组织实施完毕。

（二）公司面临的挑战和机遇

看到成绩同时，我们要清醒地认识到，对比行业先进企业，公司的发展差距还比较大，必须正视不足，发挥优势，把握机遇，增强信心。

1.面临的挑战

（1）麝香原料稀缺。在公开的四味成份中，片仔癯的主要原料天然麝香是国家重点计划管理物资，麝是国家一级保护动物，每一粒片仔癯的外包装上，都被要求贴上中国野生动物经营利用管理专用标识。人工养麝由于技术和管理上等方面存在的问题和困难，目前尚不能得到有效地解决，制约了产业的发展壮大。

（2）销售渠道薄弱。公司长期专注于片仔癯单一产品的销售，以“坐商”模式和不断提价的方式提升企业经营业绩，对销售渠道、营销网络等建设力度不够，使片仔癯和普药产销售的瓶颈无法打开，发展受限。

（3）产品宣传不足。公司长期与科研院所的合作，片仔癯的治肝、抗癌、保健等功效得到不断开发，但宣传力度不够，精准度不高，受众非常有限。认识片仔癯功效的人群主要集中在南方主要经济发达城市和香港及东南亚地区，片仔癯销售区域扩张缓慢。

（4）激励机制缺乏。企业的发展，关键因素是人。长期以来，公司传统的管理机制存在诸多弊端，人才培养、建设远远不能满足企业发展的要求。

（5）资本运作短板。企业进入资本市场，目的是要借助资本市场的力量，扩大企业规模，加快企业规模化发展，实现企业战略目标。公司上市 10 多年来，资本市场资源使用率低，发展不够快，与行业的发展速度拉开了差距。

2.具备的优势

（1）良好的资本运作平台。公司进入资本市场已有 10 多年，业务发展稳定，股票受到投资者信赖，被评为最受投资者尊重的上市公司，使公司具备较好的发展平台。

(2) 影响力较强的品牌。片仔癀源于 1555 年明朝宫廷秘方，全世界独家生产，药品名、商标名、股票简称一致；工艺处方国家双绝密，国家一级中药保护品种；中国驰名商标，中国中药名牌产品，通过国家原产地标记保护。现仅有的三个国家级绝密中成药之一。

(3) 功效广泛的独家品种。片仔癀具有治疗、保健、美容多重功效，治肝、抗癌、治疗缺血性脑中风等新的功效被不断地开发，出口创汇多年位居中国单项产品出口第一位。衍生产品广泛，受到各界名流和国家领导人的广泛关注。

(4) 注重在传承中创新。公司长期专注于中医药文化的传播，依据药品生产质量管理规范的要求，遵古炮制、以法炮制中药，确保中药品质。培养和造就了一大批中医药研发科技人才，与国内外著名科技院所建立了合作关系，得到各级政府的大力支持和帮助。

(三) 面临的机遇

当前宏观经济下行对企业发展的不利影响日益凸显，但中医药发展事业迎来了难得的发展机遇。

1、居民消费水平提高。经过 30 多年的发展，我国成为世界第二大经济体，国内消费结构从外向型经济向拉动内需方向转变，第一、第二产业进入调整阶段，第三产业得到发展，居民消费水平得到拉升。

2、“健康中国”上升到国家战略。随着中国老年化进程加速和环境问题的日益显现，医疗和养老保健业受到百姓的重视；随着人民生活水平的改善，百姓的消费需求向美容、健身等高端方向转化；随着中国城镇化水平的提高，城乡差别日益缩小，农村健康市场需求被放大等等，“健康中国”被列入国家“十三五”战略规划，拉动我国健康产业发展的政策不断出台。

3、国务院出台中医药发展规划纲要。明确未来十五年中国中医药发展方向和工作重点，提出要坚持中西医并重，落实中医药与西医药的平等地位，遵循中医药发展规律，以推进继承创新为主题，以提高中医药发展水平为中心，以完善符合中医药特点的管理体制和政策机制为重点，以增进和维护人民群众健康为目标，拓展中医药服务领

域，促进中西医结合，统筹推进中医药事业振兴发展。到 2020 年，实现人人基本享有中医药服务，中医药产业成为国民经济重要支柱之一；到 2030 年，中医药服务领域实现全覆盖，中医药健康服务能力显著增强，对经济社会发展作出更大贡献。

三、在新的起点上谋划和成就片仔癀发展事业

无论是经济层面、政策层面，还是国家战略层面，我国医药行业的国家战略地位得到确定，成为国家重要的经济支柱。我们要认清形势，抢抓机遇，认真贯彻市委市政府的工作部署，坚持以发展为主线，以资本市场为平台，以片仔癀品牌为旗帜，以产业产购基金为渠道，坚持资本与资产运营并重，转变观念，坚定信心，在传承中创新，在创新中发展，实现主产品片仔癀年度销售收入更上新台阶，为实现到十三五末把公司打造成百亿企业的战略目标开好局、起好步。

（一）2016 年度目标

实现营业收入增长 30%、净利润增长 7.5%。

（二）主要措施

1、抓渠道促销售。片仔癀销售是公司主业中的主业。公司将采取“稳定海外、拓展国内”和“锁定两类消费群体，开拓两个新渠道，布局一个新市场”措施，扩大片仔癀核心产品的销售。

普药销售上，继续与全国医药百强连锁企业合作，借船出海，采取“一品一策”，针对公司在产的 20 多个普药产品，进行整理分类，构建产品梯队，力争普药产品在销售规模上有所突破，壮大普药产品销售规模。

2、抓项目促发展。推进 5 只并购基金的运营，加快标的项目的寻找与投资；跟进厦门片仔癀宏仁及片仔癀银之杰两个项目的运营成长；继续抓好片仔癀爱之味等公司的扭亏工作。

3、抓研发增后劲。通过建设“无围墙的研究院”，构建基础性前沿性研究、创新产品开发、产品转化三级研发平台。重点开展治疗肠易激综合征新药的 II、III 期临床研究，开展高效镇痛一类新药紫堇达明的

临床前研究。并制订近、中、长期规划，做到“生产一代、研发一代、预研一代、谋划一代”，为公司的市场拓展提供支撑。

在生物制药布局方面，成立专项创投或产业基金，一方面立足于中医药，结合现代生物工程的发酵技术,寻找药物的新疗效、新活性成分；另一方面聚焦于肿瘤领域的基因诊断及靶向治疗药物的开发。

4、抓文化促品牌,文化是生产力。抓企业文化建设，一是准确“四个定位”，精准品牌定位；精准功效定位；精准历史定位；精准文化定位；二是营造“一个载体”，将公司建成高效的经济指挥中心、资本运营中心、文化传播中心、产业辐射中心。通过资本、品牌、资金等比较优势，吸引投资，加强项目孵化，使公司成为集产、研、销、展、引为一体的现代化的产业集聚综合体。

5、抓“互联网+”促融合。一是扩大化妆品和日化品的线上市场份额，电商销售额力争实现 50%的增长；二是通过并购优秀的电商公司，解决运营人才缺乏等问题；三是整合内部资源，建立统一的电商运作平台，推动片仔癀电商年销售额再上新台阶。

6、抓人才建机制。一是搭建人才选拔竞争机制，采取竞聘上岗的方式选拔生产、销售一线中层副职，为优秀人才脱颖而出创造条件；二是建立薪酬绩效考核机制，收入向销售、研发、管理和一线倾斜，以业绩论英雄，打破大锅饭现状；三是建立市场化用工机制，按照“新人新办法，老人老办法”原则，提高劳动效率，降低公司过高的用工成本；四是建立子公司绩效考核机制，坚持责、权、利相统一原则，调动各子公司管理层的积极性和创造性，提高投资收益率；五是建立健全销售激励、投资风险控制、供应商管理、客户管理、研发管理、财务管理、法律事务管理、廉洁管理等机制，形成规范的现代企业管理长效保障机制。

7、抓作风促保障。一是加强领导班子建设，做严格遵守各项规章制度模范，做执行制度的表率；二是加强制度建设，强化“三重一大”决策机制，用制度管权、按制度办事、靠制度管人；三是建立健全督办制度，将督办结果纳入工作质量考核，提高执行力；四是加强企业

文化建设，坚持“抓业绩”与“抓思想”同步，以道德诚信体系为切入点，促进企业和谐发展，形成“想干事的人有机会，能干事的人有平台，干成事的人有地位”的用人导向，凝心聚力，共谋发展。

公司要实现新的目标，新的梦想，全体员工必须要坚持新的发展理念，在创新中展示新风采，在执行中体现新作为，在精准中探索新路子；必须要常怀感恩之心，常为敬业之行，常思责任之德，在新一轮战略规划中创造新价值，为实现百亿企业的奋斗目标贡献力量。

特此报告。

漳州片仔癀药业股份有限公司董事会

2016年4月14日