公司代码: 603998 公司简称: 方盛制药

湖南方盛制药股份有限公司 2017 年年度报告摘要

一 重要提示

- 1 本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证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。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
 - 4 天健会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经天健会计师事务所(特殊普通合伙)审计确认,公司2017年度以合并报表口径实现的归属于上市公司股东的净利润为5,968.04万元,公司2017年度母公司实现净利润6,078.34万元,计提盈余公积607.83万元。至2017年末,母公司累计未分配利润为38,323.35万元,公司2017年度累计未分配利润为38,983.25万元。

董事会同意以公告实施利润分配的股权登记日当天的总股本为基数,向股权登记日在册全体股东每 10 股派发 0.10 元现金红利(含税),不送红股,不进行资本公积金转增股本。以上预案尚需股东大会审议通过。

二 公司基本情况

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	上交所	方盛制药	603998	不适用

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	肖汉卿	何仕
办公地址		
电话	0731-88997135	0731-88997135
电子信箱	xiaohanqing@fangsheng.com.cn	heshi001@fangsheng.com.cn

2 报告期公司主要业务简介

(一)公司主要业务

根据中国证监会《上市公司行业分类指引》(2012年修订),公司所处行业为医药制造业。具体而言,公司主要从事心脑血管中成药、骨伤科药、儿科药、妇科药、抗感染药等药品的研发、

生产与销售的高新技术企业,主要产品有血塞通分散片、血塞通片、藤黄健骨片、跌打活血胶囊、 赖氨酸维 B12 颗粒、头孢克肟片、金荚胶囊等。公司自设立以来,一直从事相关药品的研发、生 产、销售,报告期内主营业务未发生重大变化。

公司始终以"您的健康,方盛的追求"为企业使命,以"新药研发能力"为企业核心竞争优势,整合顶尖新药研发资源优势,构建完善的新药研发体系,组建尖端研发团队,研发成果显著。公司已成功开发"欣雪安"牌心脑血管科、"金蓓贝"牌儿科、"美尔舒"牌妇科、"方盛堂"牌骨伤科等几大品牌系列产品。截至报告期末,拥有药品生产批件154个,新药证书18件,发明专利29项,国际专利2项("水溶性喜树碱衍生物及包含其的药物组合物 "和"喜树碱衍生物及其制备方法、药物组合物与用途的发明专利"获得多国授权),外观专利4项,国家重大新药创制科技重大专项2项。丰富的产品储备,为实现公司战略目标提供了强大支撑。

管理、研发与营销是公司快速成长的"三驾马车"。一直以来,公司对科研高度重视,不断加大科技研发投入力度;同时,注重提升管理的科学化、规范化、精细化、流程化水平;着力打造覆盖全国、功能强大的营销体系,"三驾马车"共同助推公司管控水平与业绩的全面提升。公司也因此先后获评:国家火炬计划重点高新技术企业、国家级守合同重信用企业、国家博士后科研工作站、国家企业技术中心、2012年中国医药行业最具竞争力 100 强企业、2012年中国医药行业AAA 诚信企业、中国优秀民营企业、湖南省省长质量奖企业、湖南省示范性医药企业、湖南省小巨人计划企业、湖南省质量信用 AAA 级企业、湖南省心脑血管药物工程技术研究中心、湖南省工业品牌培育示范企业等荣誉称号。

(二)经营模式

公司从事中成药、化学药的研发、生产和销售,具有完整的采购、生产和销售模式。

- 1)采购模式公司设有采供部和仓储部,由采供部统一负责对外采购工作,保证公司生产经营工作的正常进行。根据公司年度、季度、月度生产计划确定最佳原材料、包装材料等物料的库存量和采购批量,由仓储部根据生产计划及仓库的库存情况编制物料需求计划,并交采供部执行。
- 2)生产模式公司严格按照国家 GMP 要求和药品质量标准,以产品工艺规程为生产依据,以 GMP 生产岗位操作规程为准则依法组织生产,并通过不断引进国内外先进的管理模式,进一步提高生产管理水平。

3)销售模式

公司销售模式主要有四种:合作经销模式、总代理经销模式、KA/OTC 经销模式、直供终端控销模式。

合作经销模式即公司将产品销售给医药商业批发企业,并协助批发企业合作开发、维护医疗机构等终端客户的模式。公司专门设立区域销售经理,采用"区域销售及售后服务"的方式,在各自的区域内寻找到合适的合作经销商,签订经销合同。公司与区域经销商按照合作、共赢的原则,整合公司和客户的资源,通过学术推广共同开发区域内的医院终端市场。在开发医院终端市场过程中,公司组建了强大的营销网络,负责进行学术推广,负责对经销商的销售人员进行培训,进行市场开发细化、任务分解、长期帮控、深度协销;负责协助经销商对医院及相关科室医生进行公司产品的临床、学术推广,提供咨询、学术服务,搜集产品信息反馈,召开科室推广费,举办各种销售活动,推动销售增长;同时部分委托专业的营销推广服务公司代理进行营销推广,以进一步扩大市场份额。

公司对于部分药品采取总代理经销模式,由具有一定经济实力或市场渠道资源的经销商代理公司产品,公司向经销商销售产品后,由经销商自主决定销售渠道、开拓终端市场。在此模式下,公司作为制药企业,须负责参与销售区域政府的药品集中采购,以确保总代理经销商具备在目标区域销售、配送资格,公司还协助总代理经销商筛选区域性医药商业企业。除此之外,公司出售产品后无提供其他后续的咨询、培训等支持和服务的义务,亦不承担市场风险。总代理经销商通常拥有全国范围内的市场渠道资源,将部分产品的市场全权交由总代理商,能够以最小销售成本迅速开发市场,在保持一定毛利率的情况下扩大市场份额。

KA/OTC 经销模式是指:制药企业的药品主要采取通过医药商业连锁企业销售到零售药店,再由零售药店零售给消费者的模式。公司采取 KA/OTC 经销模式的产品主要为常用药及儿童用药产品,此模式的终端是较为市场化的零售药店(含连锁药店),与公司合作经销、总代理经销两种销售模式相比,KA/OTC 经销最终取决于消费者的选择,营销工作量较大、不可控因素较多,所以营销费用相对较高,优势是不受医疗机构招标因素影响,价格相对稳定。公司通过医药商业连锁企业将药品配送到零售药店后,营销中心配备销售经理专门负责为零售药店提供店员培训、药品知识咨询服务,并协助药店开展药品促销活动。公司对于 KA/OTC 销售的药采用全国统一的价格体系,并制定了严密的价格控制措施及科学合理的销售政策。

直供终端控销模式:制药企业的药品通过医药商业批发企业配送到各药店、诊所等各终端,公司组建一支专业终端销售队伍,通过控制渠道来控制价格,定点销售的一种营销模式。该模式采取全国统一供货价格体系,实行事业部制定全国统一的动销方案,省区经理、地区经理、业务员层层落实终端的具体实施行动。适时指导终端学术培训、产品组合营销、联合用药的专业培训,做好消费者的教育、指导用药。该模式采取全国统一的价格体系,并制定了严密的价格控制措施

及科学合理的销售政策。

(三)行业情况概述

报告期内,我国医药工业业绩总体向好。根据统计局数据公布的最新年度医药工业运行数据 显示, 2017年全国医药制造业实现主营业务收入28,185.5亿元, 同比增长12.50%, 实现利润总 额人民币 3,314 亿元,同比增长 17.80%。2017 年是生物医药行业发展加速年,国家相关部门先后 发布了《"十三五"生物产业发展规划》、《"十三五"健康产业科技创新专项规划》,明确要求加快 干细胞和再生医学、免疫治疗等生物治疗前沿技术的临床应用等。

1200 9.00% 8.00% 1000 7.00% 800 6.00% 5.00% 600 4.00% 400 3.00% 200 1.00% 2013 2014 2015 2012 ■ 全球医药市场规模 ■ 我国医药制造业规模以上工业企业主营业务收入(亿元) 🛖 全球GDP增长率 表国GDP增长率

医药市场规模与经济增长率对比图 (2012年-2016年,单位:十亿美元,汇率按1:6.2752换算)

数据来源:国家统计局网站,http://unctadstat.unctad.org;

公司的产品多为化学药品制剂与中成药。化学药品制剂是所有药品中数量、品种最多的类别, 也是居民日常生活中使用最广泛的类别,居我国医药工业的龙头地位。我国医药制造业规模以上 工业企业主营业务收入 2012 年-2016 年复合增长率远高于同期 GDP 增长率, 而随着"健康中国" 战略的实施以及"十三五"深化医药卫生体制改革进程的加快,公共医疗投入明显增加,加之我 国人口老龄化、居民疾病负担能力增强、健康意识提高等多个利好因素刺激,长期来看我国医药 市场将维持稳定增长、增速放缓态势,市场前景依旧十分广阔。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位: 元 币种: 人民币

	2017年	2016年	本年比上年 增减(%)	2015年
总资产	1, 372, 943, 391. 49	1, 271, 002, 572. 32	8. 02	1, 066, 675, 282. 39
营业收入	720, 769, 349. 30	534, 256, 841. 40	34. 91	468, 558, 594. 72
归属于上市公司股东的净利润	59, 680, 443. 92	69, 755, 608. 22	-14.44	90, 676, 324. 03
归属于上市公	49, 543, 441. 14	62, 300, 556. 32	-20.48	79, 362, 199. 34

司股东的扣除				
非经常性损益				
的净利润				
归属于上市公				
司股东的净资	984, 652, 637. 10	928, 443, 457. 88	6.05	885, 436, 852. 40
产				
经营活动产生				
的现金流量净	16, 002, 674. 34	118, 700, 829. 07	-86.52	90, 574, 912. 82
额				
基本每股收益	0.14	0.16	-12.50	0.21
(元/股)	0.14	0.10	-12. 50	0. 21
稀释每股收益	0.14	0.16	-12.50	0. 21
(元/股)	0.14	0.10	-12. 30	0.21
加权平均净资	6. 24	7.73	减少1.49个百分点	10.75
产收益率(%)	0.24	1.13	州少1.49个日分品	10.73

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位: 元 币种: 人民币

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
	(1-3月份)	(4-6月份)	(7-9月份)	(10-12月份)
营业收入	133, 023, 641. 19	184, 580, 410. 53	201, 329, 795. 72	201, 835, 501. 86
归属于上市公司股东 的净利润	17, 819, 703. 11	28, 499, 908. 02	29, 114, 653. 58	-15, 753, 820. 79
归属于上市公司股东 的扣除非经常性损益 后的净利润	17, 241, 998. 35	25, 903, 912. 73	29, 088, 946. 17	-22, 691, 416. 11
经营活动产生的现金 流量净额	-3, 820, 371. 20	-16, 146, 167. 28	-11, 717, 364. 17	47, 686, 576. 99

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

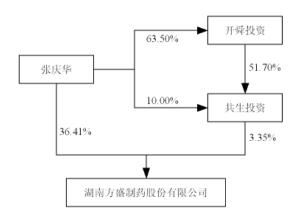
- □适用 √不适用
- 4 股本及股东情况
- 4.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10 名股东持股情况表

单位: 股

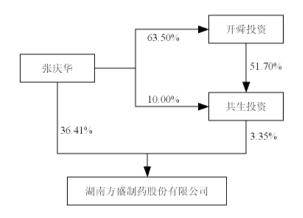
截止报告期末:	普通股股东总统	数 (户)					15, 837
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数 (户)							15,803
截止报告期末	表决权恢复的位	光先股股东总数	(户)				不适用
年度报告披露	日前上一月末月	表决权恢复的优	先股股3	东总数 (户)			不适用
前 10 名股东持股情况							
股东名称	报告期内增	期末持股数	比例	持有有限	质押	或冻结情况	股东
(全称)	减	量	(%)	售条件的 股份数量	股份 状态	数量	性质
张庆华	-900,000	156, 919, 500	36.41	900, 000	质押	91, 051, 478	境内自然人

方锦程	1, 117, 900	31, 359, 400	7.28	0	质押	30, 661, 900	境内自然人	
共生投资	-2, 362, 625	14, 434, 875	3. 35	0	无		境内非国有	
八工权贝	2, 302, 023	11, 131, 073	3. 33	0			法人	
李飞飞	846,600	4, 259, 600	0.99	0	无		境内自然人	
李克丽	260,000	3, 410, 000	0.79	0	无		境内自然人	
冯桂忠		2,942,940	0.68	0	无		境内自然人	
方传龙		2,925,000	0.68	0	无		境内自然人	
张蕾		2,614,502	0.61	0	无		境内自然人	
吴国璋		2, 506, 237	0.58	0	无		境内自然人	
李伟		2, 477, 244	0.57	0	无		境内自然人	
上半版大子联	大 A 开 A A	以上股东中,共生投资为张庆华先生控股的子公司开舜投资之控股子						
上述股东关联关系或一致		公司;公司未知其他股东之间是否存在关联关系,也未知其他股东之间						
行动的说明		是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。						
表决权恢复的	表决权恢复的优先股股东					不适用		
及持股数量的	说明						个更用	

4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图 √适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图 √适用 □不适用



- 4.4 报告期末公司优先股股东总数及前10 名股东情况
- □适用 √不适用
- 5 公司债券情况
- □适用 √不适用

三 经营情况讨论与分析

- 1 报告期内主要经营情况
- (1). 报告期内,实现营业收入 72,076.93 万元,同比增长 34.91%;实现归属于上市公司股东的净利 润 5,968.04 万元,同比下降 14.44%。
- (2). 主营业务分行业、分产品、分地区情况

单位:元 币种:人民币

分行业 营业收入 营业成本 毛利率 (%) 营业收入 比上年增 减 (%) 营业成本 比上年增 减 (%) 毛利率比上年增 域 (%) 医药制造 业务 634,484,580.12 226,890,055.72 64.24 44.25 16.44 增加 8.54 个 百分点 医药商业 业务 79,748,618.71 60,217,483.52 24.49 12.52 19.43 增加 6.47 个 百分点 合计 714,233,198.83 287,107,539.24 59.80 34.50 6.50 增加 10.57 个 百分点 主营业务分产品情况 专业成本 比上年增 域 (%) 比上年增 域 (%) 土利率比上年增 域 (%) 毛利率比上年增 域 (%)	一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一							
分行业 营业收入 营业成本 毛利率 (%) 比上年增 減(%) 比上年增 減(%) 上年增 減(%) 上上年增 增減(%) 医药制造业务 634,484,580.12 226,890,055.72 64.24 44.25 16.44 增加8.54个百分点 医药商业业务 79,748,618.71 60,217,483.52 24.49 12.52 19.43 增加6.47个百分点 合计 714,233,198.83 287,107,539.24 59.80 34.50 6.50 增加10.57个百分点 主营业务分产品情况 专业成本 比上年增 減(%) 七上年增 減(%) 七上年增 減(%) 毛利率比上年增 增減(%)	主营业务分行业情况							
业务 634, 484, 580. 12 226, 890, 055. 72 64. 24 44. 25 16. 44 百分点 医药商业业务 79, 748, 618. 71 60, 217, 483. 52 24. 49 12. 52 19. 43 增加 6. 47 个百分点 合计 714, 233, 198. 83 287, 107, 539. 24 59. 80 34. 50 6. 50 增加 10. 57 个百分点 全营业务分产品情况 专业收入 比上年增 减 (%) 专业成本 比上年增 减 (%) 七上年增 增减 (%) 地上年增 增减 (%)	分行业	营业收入	营业成本		比上年增	比上年增	毛利率比上年增减(%)	
业务 79,748,618.71 60,217,483.52 24.49 12.52 19.43 百分点 合计 714,233,198.83 287,107,539.24 59.80 34.50 6.50 増加 10.57 个百分点 主营业务分产品情况 专业收入 营业收入 营业收入 世业成本 上上年増 比上年増 地上年増 増減(%) 分产品 対域(%) 増減(%) 増減(%)		634, 484, 580. 12	226, 890, 055. 72	64. 24	44. 25	16.44	, , , ,	
合计 714,233,198.83 287,107,539.24 59.80 34.50 6.50 百分点 主营业务分产品情况 分产品 营业收入 营业收入 营业成本 世业成本 比上年增 比上年增 增减(%) 域(%) 域(%) 增减(%)		79, 748, 618. 71	60, 217, 483. 52	24. 49	12.52	19. 43		
分产品 营业收入 营业成本 毛利率 世业收入 营业成本 七上年增 比上年增 地上年增 增減(%) 減(%) 減(%) 増加2.66个	合计	714, 233, 198. 83	287, 107, 539. 24	59.80	34.50	6.50	增加 10.57 个 百分点	
分产品 营业收入 营业成本 ^{毛利率} (%) 比上年增 比上年增 增減(%) 增減(%)			主营业务	分产品情况				
少時4年 100 100 4(0 38 71 704 308 80 (3 38 3((38 03 增加 2.66 个	分产品	营业收入	营业成本		比上年增	比上年增	毛利率比上年 增减(%)	
心脳血管 190,109,460.38	心脑血管	190, 109, 460. 38	71, 704, 208. 89	62. 28	36.66	28. 92	, , ,	
抗感染 92,685,606.40 39,527,069.51 57.35 30.65 1.93 增加 12.01 个 百分点	抗感染	92, 685, 606. 40	39, 527, 069. 51	57. 35	30. 65	1.93	增加 12.01 个 百分点	
儿科 99,151,901.57 46,488,735.18 53.11 17.52 -1.36 增加 8.97 个 百分点	儿科	99, 151, 901. 57	46, 488, 735. 18	53. 11	17. 52	-1. 36		
妇科 65, 208, 063. 51 20, 821, 949. 32 68. 07 13. 36 -34. 83 增加 23. 61 个百分点	妇科	65, 208, 063. 51	20, 821, 949. 32	68. 07	13. 36	-34.83	增加 23.61 个 百分点	
骨伤科 126, 398, 602. 91 21, 436, 061. 24 83. 04 63. 62 -9. 26 增加 13. 62 个百分点	骨伤科	126, 398, 602. 91	21, 436, 061. 24	83. 04	63. 62	-9. 26	增加 13.62 个 百分点	
其他 140,679,564.06 87,129,515.10 38.07 38.17 20.19 增加 9.27 个百分点	其他	140, 679, 564. 06	87, 129, 515. 10	38. 07	38. 17	20. 19		
合计 714,233,198.83 287,107,539.24 59.80 34.50 6.50 增加 10.57 个百分点	合计	714, 233, 198. 83	287, 107, 539. 24	59.80	34. 50	6. 50	增加 10.57 个 百分点	
主营业务分地区情况	_		主营业务	分地区情况				

分地区	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入 比上年增 减(%)	营业成本 比上年增 减 (%)	毛利率比上年增减(%)
湖南	216, 993, 140. 67	117, 561, 967. 40	45.82	16.74	3. 92	增加 6.68 个 百分点
华北地区	104, 677, 993. 19	40, 880, 390. 08	60.95	59. 44	28.85	增加 9.27 个 百分点
华东地区	92, 978, 597. 32	32, 880, 710. 25	64. 64	12.51	-9.68	增加 8.69 个 百分点
华南地区	41, 848, 251. 44	14, 783, 217. 55	64. 67	13.95	-19.83	增加 14.88 个 百分点
华中地区	97, 439, 607. 47	42, 269, 050. 13	56. 62	26. 26	20.11	增加 2.22 个 百分点
西北地区	28, 395, 128. 71	6, 667, 697. 41	76. 52	53. 37	-12.52	增加 17.69 个 百分点
西南地区	131, 900, 480. 03	32, 064, 506. 43	75. 69	104.72	18.40	增加 17.72 个 百分点
合计	714, 233, 198. 83	287, 107, 539. 24	59.80	34.50	6.50	增加 10.57 个 百分点

主营业务分行业、分产品、分地区情况的说明

V适用 □ 不适用

- ①因公司加大营销推广,策略得当,心脑血管类、抗感染类、骨伤科类产品销售收入出现较大增加,因此医药制造的总营业收入出现较大增长;
- ②本期公司主打产品之一血塞通分散片以及益脉康分散片、益心酮分散片、灵芝分散片等销售收入出现较大增长,故心脑血管类产品营业收入出现较大增长;
- ③本期公司新品规阿德福韦酯分散片和注射用头孢硫脒,以及注射用头孢匹胺、头孢克肟 片等销售收入出现较大增长,致抗感染类产品营业收入出现较大增长;
- ④ 因本期少腹逐瘀胶囊、金英胶囊、黄藤素分散片等出货量减少,致妇科类产品的营业成本下降:
- ⑤ 因本期公司藤黄健骨片、元七骨痛酊销售收入增加,子公司博大药业复方川芎吲哚美辛 胶囊、复方独活吲哚美辛胶囊出货量增长,致骨伤科类产品营业收入出现较大增长;
 - ⑥ 其他类产品营业收入增长主要系蒲地蓝消炎片、肿节风分散片销售收入增长所致;
- ⑦ 因华北地区加大公司主打产品的科室推广等各种营销活动,藤黄健骨片、血塞通分散片、 赖氨酸维 B12 颗粒等销售收入增长较大,拉动华北地区销售额上升较多;
 - ⑧ 西北地区加大骨科类产品营销推广,藤黄健骨片、元七骨痛酊等产品销售收入增长较大,

拉动西北地区整体销售额上升;

- ⑨ 西南地区一方面加大公司主打产品之一藤黄的营销推广,一方面成功推动了新品规的注射用头孢硫脒、阿德福韦酯分散片的销售增长,推动西南地区整体销售额上升较多。
- 2 导致暂停上市的原因
- □适用 √不适用
- 3 面临终止上市的情况和原因
- □适用 √不适用
- 4 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明
- □适用√不适用
- 5 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明
- □适用√不适用
- 6 与上年度财务报告相比,对财务报表合并范围发生变化的,公司应当作出具体说明。

√适用□不适用

本公司将湖南湘雅制药有限公司、海南博大药业有限公司、湖南方盛育臣生物科技有限公司、湖南恒兴医药科技有限公司、湖南方盛医疗产业管理有限公司、珠海方盛康元投资有限公司、湖南方盛华美医药科技有限公司、同系方盛(长沙)医疗投资基金合伙企业(有限合伙)和湖南方盛利普制药有限公司9家子公司纳入本期合并财务报表范围,详见本财务报表附注合并范围的变更和在其他主体中的权益之说明。