

重庆华森制药股份有限公司

2019 年度董事会工作报告



二〇二〇年四月

目 录

一、概述	3
1、2019 年行业趋势概览	3
2、报告期经营情况	3
3、报告期经营历程回顾	3
二、报告期内主要财务指标及管理层讨论分析	9
1、主要财务数据和指标	9
2、资产	9
3、负债	10
4、经营状况	11
5、现金流量情况	12
6、研发投入情况	12
三、募集资金情况	13
四、主要控股参股公司分析	14
五、报告期内董事会工作情况	15
1、董事会工作情况	15
2、独立董事工作情况	15
3、董事会下设专门委员会工作情况	15
六、公司未来发展的展望	16
1、公司发展战略	16
2、2020 年度总体经营计划	18
3、公司可能存在的经营风险及应对措施	19

一、概述

1、2019 年行业趋势概览

2019 年，我国医疗体制深化改革仍在继续，医药行业仍然处于不断转型升级的行业变革期。在供给端，无论是如火如荼的仿制药一致性评价，还是 2019 年 12 月 1 日起正式实施的新版《药品管理法》，国家支持药品创新、保证药品质量的改革思路没有改变，随着相关政策法规体系逐步完善，创新药上市速度不断加快。在此背景下传统药企不断寻求转型升级之路，新型生物技术创新公司不断涌现并现受资本追捧，整体我国医药行业创新药投入比例持续加大。在支付端，医保控费，优化医保支出结构仍是不变的主旋律。2019 年，新版《全国医保目录》颁布，目录内药品“有进有出”，医保资金腾笼换鸟，对药品的临床价值提出了更高的要求，医保资金支持具有临床价值的创新药及优质仿制药、中药的大方向不变。2019 年带量采购由“4+7 扩围”到全国范围铺开，我们已经看见自 2018 年以来三次带量采购的不断推行，确实大幅降低了相关药品的采购价格。在使用端，2019 年国家卫健委发布了《重点监控合理用药药品目录》、《关于做好医疗机构合理用药考核工作的通知》等政策文件，对临床合理用药加强了管理，强化基药使用原则，并对西医开具中药处方明确了管理要求，相关医药企业在此背景下面临的挑战加剧。

2、报告期经营情况

报告期内，公司主营业务规模稳步扩大，整体实现营业收入 84,206.40 万元较上年同期增长 19.71%；全年实现归母净利润 16974.61 万元，较上年同期增长 23.57%，实现扣非后归母净利润 13886.25 万元，较上年同期增长 25.01%；特别是 2019 年，公司实现因经营活动产生的现金流量净额为 6591.56 万元，较上年同期增长 107.31%，同时公司全年度营收、利润同步提升，财务呈现健康状态，公司持续稳健发展。

3、报告期经营历程回顾

在这样不断变化的行业环境下，公司秉承“兴民族医药、做中国好药、为健康护航”的企业宗旨，全体员工紧紧围绕公司战略及董事会年初制定的各项经营管理目标扎实推进各项工作，实现经营业绩的持续增长。总体可以概括为研发管理、销售管理、生产质量管理、资本运营及其他五个方面。

（1）研发管理：持续加大研发投入、在研项目有序推进

报告期内，公司持续加大研发投入，研发投入较上年同期大幅增长 33.41%，展示出公司坚定不移推动创新转型的决心。目前公司共有在研项目 15 余项，各项目按照计划稳步推进，取得相关成绩如下：一是仿制药一致性评价工作稳步推进且已经取得一定的成绩；二是新产品研发工作进展有序。此外，公司也积极开展各项外部合作，进一步提升研发能力，并且公司在 2019 年获评国家企业技术中心。

①一致性评价工作

在固体口服制剂一致性评价工作方面，公司于 2019 年 8 月 22 日收到国家药品监督管理局核准签发的关于“铝碳酸镁咀嚼片”的《药品补充申请批件》，成为国内铝碳酸镁咀嚼片按照仿制药一致性评价补充申请申报第一家通过的企业，联同长松（聚乙二醇 4000 散），公司两个权重化学仿制药悉数首家过评。此外其他口服固体制剂药物的一致性评价工作亦在积极推进中。

在注射剂一致性评价工作推进方面，公司按计划积极推进首仿品种注射用甲磺酸加贝酯，胃肠道经典用药注射用奥美拉唑钠，经典抗感染药物注射用阿昔洛韦等多个品规注射剂的一致性评价工作，目前各项工作均顺利开展。

②新产品布局

报告期内，公司持续以务实的态度着力于与公司优势领域及现有资源具有协同效应的研发项目的开发，积极打造公司内部研发能力，坚持践行属于自己的可持续发展创新道路。公司研发策略紧紧围绕公司战略，立足三大优势领域（消化系统、精神神经系统、耳鼻喉科），并逐步向癌肿及代谢性疾病（重点糖尿病）领域拓展，不断丰富产品管线。

在创新药研发方面，自公司将创新药列入公司战略发展的优先级序列，公司便不断寻求合作开发、产品引进的机会，并且开始准备对内部创新药研发平台及创新药研发能力建设进行投入，目前创新药板块建设已经取得了“从无到有”的阶段性成绩。一是报告期内成立了美国子公司 Pharscin US Inc. 作为公司创新药研发前沿信息收集的桥头堡，并通过人才引进及管理制度梳理形成创新药 BD 工作常态化，扩宽了公司与国内外创新药物研发公司、高校等创新渠道的沟通路径，大力支持新药研发。二是通过 2019 年下半年的布局，公司在 2020 年一季度引进首席科学官 Yuxun Wang 博士整体负责公司创新药板块能力建设，为公司创新药发展按下加速键，凭借王博士在肿瘤及肿瘤免疫方面创新药开发的丰富经验，公司将瞄准肿瘤靶向药、肿瘤免疫等领域加速实现公司拓展创新药业务板块战略目标。

在仿制药研发方面，报告期内公司与美国 Epic Pharma 展开深度合作，引入 ANDA 品种盐酸丁螺环酮片。盐酸丁螺环酮片主要用于治疗广泛性焦虑症和其他焦虑性障碍，是一种全球指南推荐安全性极高的抗焦虑药，该药物被收录在《国

家医保目录》（2017 年版）甲类中，其片剂（5mg）被收录在《国家基本药物目录》（2018 年版）中，目前国内有 3 家生产厂商生产该产品，但均未通过一致性评价，无论从产品属性、市场准入情况和市场竞争格局方面来看，该产品的引入将夯实公司在精神神经系统用药领域的核心竞争力。盐酸丁螺环酮片亦为公司引入首个 ANDA 品种，随着该产品技术转移工作的稳步推进，将开启公司药品国际注册的新篇章，为公司后续引入欧美产品累积国际注册相关经验。

报告期内公司获得盐酸戊乙奎醚注射液《药品注册批件》。盐酸戊乙奎醚注射液是全国医保目录、基药目录用药，该药品可选择性抗胆碱药，用于麻醉前给药以抑制唾液腺和呼吸道腺体分泌，以及有机磷毒物（农药）中毒急救治疗和中毒后期或胆碱酯酶（ChE）老化后维持阿托品化。正因其为选择性（M1、M3）抗胆碱类药物，减少肺部腺体分泌，改善肺部通气功能，在本次抗击新冠疫情的过程中，盐酸戊乙奎醚注射液被收入《新型冠状病毒（2019-nCoV）感染的肺炎诊疗快速建议（标准版）》用于治疗出现呼吸窘迫综合征的新冠患者。

除去新引入的 ANDA 盐酸丁螺环酮片、收到盐酸戊乙奎醚注射液药品注册批件外，报告期内公司现行仿制药在研项目按照计划积极推进奥美拉唑碳酸氢钠胶囊（起效最快的 PPI 抑制剂）、甲磺酸雷沙吉兰片（原料药、制剂一体化研究，精神神经系统治疗帕金森病用药）、富马酸沃诺拉赞（原料药、制剂一体化研究，新一代抗酸药物）等重点仿制药项目的研究工作。其中进度靠前的奥美拉唑碳酸氢钠胶囊已经于 2019 年下半年提交至药品审评中心进行审评，大概率将于今年下半年获批上市。随着上述重点新品种的上市，将进一步丰富公司在精神神经系统用药领域及消化系统用药领域的产品管线，持续提升公司在传统优势领域的核心竞争力，快速形成公司新的利润增长点。

在精品中药研发方面，公司坚持中西并重的发展战略，以期在目前全国集采的大背景下，抵抗系统性风险的同时，实现公司经营业绩稳步增长。在已上市中药品种价值挖掘方面，公司持续积累临床再评价和基础研究证据，进一步明确其有效性和安全性，报告期内开展公司核心品种痛泻宁颗粒 342 例多中心、随机、双盲、阳性药平行对照临床研究，并发表 SCI 医学论文，为上市品种的学术推广及临床合理用药提供支撑。在中药项目研发方面，公司按计划推进“华森经典名方 1 号”及“华森经典名方 2 号”研究项目，并立项一批中药免煎颗粒项目，力求进一步夯实公司在中药板块的传统优势；与此同时，公司结合自身“精品中药”的战略布局持续打造中药产业链，通过开展加强中药材源头控制的系列研究工作，践行“道地药材”理念，从源头上控制中药产品质量，为老百姓提供放心药、满意药。

（2）销售管理：强准入、拓渠道、精队伍、重学术、优管理，销售业绩持续攀升

凭借公司产品自身的产品力和公司体系化的核心营销管理能力，2019 年公司产品销售收入持续昂扬上行，市场规模不断扩大，实现营业收入 5 年最高增

速。报告期内公司强化市场准入管理，加大实施星火计划的力度，扩充自营销售队伍，加强 KA 零售连锁队伍建设，持续拓宽销售渠道网络，进一步夯实以公立医院为主带动民营医院、基层医疗机构、零售连锁药房以及电商平台齐头并进的发展思路，各渠道共享通路资源，进一步扩大公司产品的市场占有率。具体而言：

① 强准入：独家中成药进入医保、一致性评价品种全国集采中标

鉴于医药行业的特殊性，公立医疗机构是药品最大“买方”而医保资金是最大支付方，因此市场准入即进入国家医保目录、基药目录的重要性不言而喻。在医保目录准入方面，报告期内，公司两大独家中成药六味安神胶囊和八味芪龙颗粒成功新增进入 2019 年调整的新版国家医保目录，其中八味芪龙颗粒更是以国谈品种的身份进入目录。六味安神胶囊为治疗失眠用药，失眠是一种常见病、多发病，目前中国失眠症治疗药物市场已超过人民币 100 亿元；八味芪龙颗粒为治疗脑梗塞用药，根据 PDB 数据库显示，2018 年国内心脑血管疾病用药市场约 91.74 亿元（未放大）；可以看到无论是六味安神胶囊还是八味芪龙颗粒，市场空间都较为广阔因此随着八味芪龙颗粒及六味安神胶囊进入医保目录，公司两大独家中成药市场占有率将有望进一步快速提升。特别是国家医保局、国家卫健委联合发文《关于做好 2019 年国家医保谈判药品落地工作的通知》（医保发【2019】73 号），根据通知精神国谈品种可直接在各省级药品集中采购平台上挂网，并明确出国谈品种不占药占比，医疗机构不得以医保总额控制、医疗机构用药目录数量限制、药占比等为由影响谈判药品配备、使用，这将是八味芪龙颗粒作为国谈品种的重大市场机会。

在全国带量采购方面，公司通过一致性评价的产品铝碳酸镁咀嚼片、长松（聚乙二醇 4000 散）参与第二批全国药品集中采购，双双中标，并且公司拳头品种铝碳酸镁咀嚼片更是以第一顺位中标，且集采降价幅度低于全国集采降幅平均水平，根据前两次“4+7”及“4+7 扩围”集采的经验，一旦集采中标，大部分品种市场销售量将呈现爆炸式地增长，我们预计 2020 年公司铝碳酸镁咀嚼片市场份额或将大幅增长。

② 拓渠道、精队伍：五大渠道不断拓展、销售队伍持续壮大。

在销售渠道建设方面，报告期内公司不断开拓增量医疗机构市场，深耕存量医疗机构终端，不论是公立医院终端客户与基层医疗机构终端客户家数，还是公立医院终端客户与基层医疗机构终端客户品种进院家数均较 2018 年末有稳定的增长。报告期内公司累计公立医院终端客户近 3,900 家，较 2018 年末增长 11.83%；公立医院品种进院数近 8,800 家，较上年末增长 8.91%；基层医疗机构终端品种进院数近 2,800 家，较上年末增长 29.11%。除公立医院渠道外，今年公司亦同样关注零售连锁药房的合作开发，与全国 KA 百强连锁开展了广泛而深入的合作，客户包含大参林、一心堂、桐君阁、成大方圆、贵州一树、漱玉平民大药房等。公司 20 余年公立医院学术推广经验的积累为带动 KA 零售连锁终端销售放量提供了有益的借鉴。报告期内，公司整体零售渠道增长 15.35%，其

中 KA 渠道销售收入较 2018 年同比增长 30.89%。

在营销团队建设方面，截至 2019 年 12 月 31 日，公司自营销队伍由 2018 年底的 571 人增加至 663 人，营销队伍不断壮大，新增的近 100 名销售人员将会为下一年市场销售收入的增长奠定基础。2019 年公司销售人员人均医药工业营业收入贡献度为 106.9 万元，较上年同期增长 4.07%。除了销售团队规模，公司亦非常关注销售团队学术推广能力打造，通过华森学院授课活动、实施春苗计划、组建学术先锋队，提高市场人员业务水平，增强销售团队战斗能力。相信凭借公司高效优质的学术营销队伍，销售人员人均单产将进一步提高，进一步推进公司市场规模的扩大。

③ 重学术、优管理：管理搭台、学术唱戏

在营销管理方面，报告期内公司一是不断强化销售行为管理。通过创新销售人员管控机制，强化销售人员考勤管理和营销活动路径管理，实时掌控销售人员的营销动态，并严格按照“日常学术活动 PDCA 闭环管理”的要求进行事后检查和指导，有效提升了公司学术推广的力度和成效。二是坚持践行学术升级，加强了学术推广力度，按计划保质保量完成相关学术会议、产品学术课题等日常学术活动，宣传公司产品，引导临床合理用药。及时收集市场关于公司产品临床应用的反馈，并通过公司市场部与科研部门的整理、总结、验证后，将临床疗效更好、患者依从性更佳用药方案反馈至临床一线。

(3) 生产质量管理：降本增效、持续优化生产流程、提升产品质量、募投项目基本建成

报告期内，公司在产品生产及质量管控方面持续优化流程，不断提高生产效率和产品质量，有效防范生产过程中的质量与安全风险，产品始终保持出厂成品检验、药监局抽检、国家评价性抽检和市场抽检合格率“四个 100%”，坚决保障市场产品的高质量供应。在产品的生产供应过程中，报告期内公司产成品产量整体较上年有所提高，并在保质的同时注重成本管控，2019 年，公司万元产值综合能耗（可比价）较去年同期下降了 2.82%，成本管控方面取得了良好的成果。

募投项目建设方面，报告期内募投项目建设已基本完成，于年底进入生产技术转移阶段。铝碳酸镁咀嚼片是 2020 年一季度首个成功转移至募投项目的产品，标志着公司募投项目可正式用于上市药品的生产。铝碳酸镁咀嚼片作为全国带量采购中标品种，其成功转移至募投项目进行生产后，可更好地保证其作为集采品种的药品质量及市场供应。截至目前公司共有 8 个品种已经转移至五期项目。募投项目建成并正式投产令人鼓舞，预示着公司产能将得到极大地释放，解决过去公司面临的产能严重不足的问题，有利于公司更好地满足销售端需求，在形成规模效应后进一步降低生产成本。

另在质量管理体系国际化方面（cGMP 车间美国 FDA 和欧盟认证），公司已经开始着手大量的工作。2019 年上半年，引入 ANDA（盐酸丁螺环酮片），已经开始着手该产品的技术转移工作。若盐酸丁螺环酮片技术转移成功，“第五期新建 GMP 生产基地”的通过相关 FDA cGMP 验证，这对实现公司药品质量国际化的战略目标具有里程碑意义，公司在生产端将有能力承接欧美高端制剂项目，公司的产品可走向国际，为公司带来新的利润增长点。。

（4）资本运营方面：可转债、股权激励、产业基金助力公司高质量发展

秉持敬畏市场、敬畏规则的态度，公司自 2017 年 10 月上市以来一直以信息披露为核心，以基本面为价值基石，持续规范化运营。报告期内，公司在资本运营方面一是完成上市后首单再融资，“公开发行可转换公司债券”，为公司带来募集资金净额 29,505.66 万元，投入募投项目“第五期新建 GMP 生产项目”建设中。这使得公司在有足够的募集资金投入第五期新建 GMP 生产基地项目建设的同时，未来可将更多的自有资金投入到新产品的研发，围绕主营业务，实现可持续发展。自 2017 年公司首次公开发行股票并成功上市，到 2019 年可转债的成功发行，一方面意味着公司已逐步提升资本运营能力，充分利用资本市场的融资优势助力企业更好地发展；另一方面，两次融资均投入同一项目体现了公司专注主营业务、专注细分领域的务实态度。截至目前，募集基金已经使用完毕，募投项目已经部分开始投产。二是公司利用资本市场工具成功实施首次限制性股票激励计划，最终向 126 名激励对象按授予价格 10.18 元/股实际授予限制性股票 148.62 万股。本次限制性股票激励计划的成功实施使得公司通过资本市场工具将优秀人才与公司利益绑定，鼓舞了全员士气，为公司可持续发展、实现公司战略目标提供内生式动力。三是以产业投资人身份首次参与创新药产业私募基金投资。该创新药投资基金将主要从事对生物医药行业各阶段的投资项目进行股权投资，并将重点关注创新药、体外诊断型医疗器械信息化等领域，这将与公司决心发展创新药事业产生资源协同效应，有利于满足华森制药业务拓展和战略发展的需求。

（5）其他方面：重视人才建设、对内优化管理流程、强化企业文化建设；对外积极申报项目、精准扶贫、履行社会责任

在人才战略实施方面，报告期内公司在人员招聘、激励、考核以及淘汰方面加强管理，创新流程，公司各部门进一步有序开展针对性的人才培训计划，通过公正的遴选标准完成对公司 126 位优秀员工的首次限制性股票股权激励计划的实施，有效地鼓舞士气，凝聚人心，同心协力为公司发展贡献自己的力量。在重大项目申报上，公司集 MES、SCADA、DCS 系统，并结合大数据、人工智能相关元素的募投项目通过国家发改委的审查。在文化建设及社会责任方面，公

司努力做好企业党建工作，发挥党、团、工会的作用，成立了重庆市首个非公党务工作者协会，并由公司董事长游洪涛担任会长；以党建为抓手，促进党员起好模范带头作用，以工会活动带动企业文化建设，提高员工凝聚力和向心力。同时，公司努力发挥地方龙头企业资源优势，承担起地方精准扶贫的社会责任。

综上所述，面对行业的不断变化，公司不忘初心牢记使命，严格按照董事会提出的战略及经营方针开展日常运营工作。公司始终坚信目前所面临的环境变化既是挑战，更是机遇，公司将秉承“兴民族医药、做中国好药、为健康护航”的企业宗旨，深耕主营业务，期待实现更大发展，以优质的业绩回报广大投资者。

二、报告期内主要财务指标及管理层讨论分析

1、主要财务数据和指标

单位：元

	2019 年	2018 年	本年比上年增减	2017 年
营业收入（元）	842,064,017.61	703,415,290.38	19.71%	592,095,363.84
归属于上市公司股东的净利润（元）	169,746,081.43	137,371,811.05	23.57%	111,987,474.67
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	138,862,516.21	111,083,323.33	25.01%	90,199,023.57
经营活动产生的现金流量净额（元）	65,915,552.95	31,795,465.08	107.31%	81,339,878.00
基本每股收益（元/股）	0.4243	0.3434	23.56%	0.3054
稀释每股收益（元/股）	0.4243	0.3434	23.56%	0.3054
加权平均净资产收益率	17.92%	17.79%	0.13%	20.67%
	2019 年末	2018 年末	本年末比上年末增减	2017 年末
总资产（元）	1,637,469,529.33	1,093,630,023.08	49.73%	885,147,684.26
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,070,800,378.47	828,914,049.97	29.18%	719,946,498.92

2、资产

项目	2019 年 12 月 31 日	占总资产比重	2018 年 12 月 31 日	占总资产比重	同比增减幅度
总资产	1,637,469,529.33	100.00%	1,093,630,023.08	100.00%	49.73%
流动资产	871,500,689.62	53.22%	578,991,924.42	52.94%	50.52%

非流动资产	765,968,839.71	46.78%	514,638,098.66	47.06%	48.84%
-------	----------------	--------	----------------	--------	--------

单位：元

从资产规模角度而言，随着公司经营规模的不断扩大，公司资产规模整体保持不断增长的态势。报告期内，流动资产占总资产比为 53.22%，公司资产质量较好。报告期内，公司总资产同比大幅增长 49.73%，主要是由于一是经营规模扩大；二是成功发行可转换公司债。

3、负债

单位：元

项目	2019 年 12 月 31 日	占总负债比重	2018 年 12 月 31 日	占总负债比重	同比增减幅度
总负债	566,669,150.86	100.00%	264,715,973.11	100.00%	114.07%
流动负债	303,114,316.14	53.49%	248,975,973.11	94.05%	21.74%
非流动负债	263,554,834.72	46.51%	15,740,000.00	5.95%	1574.43%
流动比率	2.88	-	2.33	-	0.55
速动比率	2.59	-	2.10	-	0.49
资产负债率	34.61%	-	24.21%	-	10.40%

(1) 短期偿债能力分析

报告期内，公司流动负债较往期上升 21.74%，主要原因是：①经营规模扩大导致的、应付职工薪酬及应交税费的增长；②华森制药“第五期新建 GMP 生产基地项目”处于设备采购安装项目的密集执行期，相应的应付设备供应商款项增加所致；报告期内，公司流动比率 2.88，速动比率 2.59，均较上年有所上升，公司短期支付能力较强。

(2) 长期偿债能力分析

报告期内，公司总负债同比大幅上升 114.07%，资产负债率由 2018 年末的 24.21% 上升至 2019 年末的 34.61%，公司资产负债率有所上升，主要原因是因为公司于报告期内成功发行可转换公司债的缘故。若扣除发行可转换公司债的影响，公司资产负债率为 25.77%。整体来看，无论是否发行可转债，公司整体资产负债率水平较优，长期偿债能力较强，不存在偿债风险。

4、经营状况

单位：元

项目	2019 年度	2018 年度	增减幅度 (%)
营业收入	842,064,017.61	703,415,290.38	19.71%
营业利润	198,261,630.50	158,470,901.85	25.11%
利润总额	197,991,857.35	160,907,180.86	23.05%
销售费用	290,789,087.20	279,342,056.68	4.10%
管理费用	44,061,151.23	32,979,925.24	33.60%
财务费用	5,912,838.91	-885,040.35	768.09%
其他收益	33,558,025.78	25,201,488.82	33.16%
净利润	169,746,081.43	137,371,811.05	23.57%
归属于母公司所有者净利润	169,746,081.43	137,371,811.05	23.57%

报告期内，公司各项盈利能力指标均衡发展，营业收入持续上升，为近五年增长最快，其中毛利较高的医药工业报告期内实现主营业务收入 703,377,611.85 元较 2018 年同期增长 20.84%；医药商业板块实现主营业务收入 131,515,460.80 元也较上年同期增长 12.41%，公司主营业务均在报告期内实现持续稳定的发展。报告期内，公司合并口径实现主营业务收入 836,145,639.29 元，较 2018 同期增长 19.46%，归属于母公司所有者净利润 169,746,081.43 元，较 2018 年同期增长 23.57%。公司报告期内，公司主营业务收入与净利润同步提升，主要是因为公司产品需求旺盛，产销两旺，公司在巩固已有市场的基础上，继续加强市场开拓，强化区域营销管控，从而实现公司收入持续稳定增长。

在费用管控方面，管理费用的增长主要是因为公司实施股权激励而增加股份支付费用，以及因经营规模扩大引起的职工薪酬、办公费、差旅费、折旧摊销等费用的提高；财务费用的增长主要是因为报告期内发行可转债计提利息所致；但是公司实际以现金支付的利息远低于公司按会计准则对可转债的利息的计提金额。

5、现金流量情况

单位：元

项目	2019 年度	2018 年度	同比增减幅度 (%)
经营活动产生的现金流量净额	65,915,552.95	31,795,465.08	107.31%
投资活动产生的现金流量净额	-269,671,939.70	143,545,694.13	-287.86%
筹资活动产生的现金流量净额	247,341,633.75	674,363.69	36577.78%

(1) 因经营活动产生的现金流分析：

报告期内，因经营活动产生的现金流量净额为 65,915,552.95 元，较上年同比大幅提升 107.31% 主要是由于因为本期公司经营规模扩大，及收到的政府补助增加等因素所致。

(2) 投资活动产生的现金流分析：

报告期内，投资活动产生的现金流量净流出较上年大幅增加主要是由于报告期内公司购买理财产品及投资创新药产业基金所致。

(3) 筹资活动产生的现金流分析：

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额较上年同期大幅增加，主要是由于报告期内公司发行可转债以及完成公司股权激励所致。

6、研发投入情况

具体情况详见“报告期经营历程回顾”

公司研发投入情况：

	2019 年	2018 年	变动比例
研发人员数量 (人)	230	140	64.29%
研发人员数量占比	14.81%	12.28%	2.53%
研发投入金额 (元)	34,974,095.34	26,216,233.85	33.41%
研发投入占营业收入比例	4.15%	3.73%	0.42%
研发投入资本化的金额 (元)	9,416,438.01	8,000,000.00	17.71%
资本化研发投入占研发投入	26.92%	30.52%	-3.60%

入的比例			
------	--	--	--

注：公司统计研发人员口径按照 QBD 原则涵盖与试验放大、技术转移等与药品研发关系紧密的相关部门包括 QA、QC 及技术转移部门。

三、募集资金情况

单位：万元

募集年份	募集方式	募集资金总额	本期已使用募集资金总额	已累计使用募集资金总额	报告期内变更用途的募集资金总额	累计变更用途的募集资金总额	累计变更用途的募集资金总额比例	尚未使用募集资金总额	尚未使用募集资金用途及去向	闲置两年以上募集资金金额
2019	公开发行可转换公司债券	29,505.66	27,630.89	27,630.89	0	0	0.00%	2,027.25	尚未使用的募集资金存放于募集资金专用账户	0
合计	—	29,505.66	27,630.89	27,630.89	0	0	0.00%	2,027.25	—	0

募集资金总体使用情况说明

经中国证券监督管理委员会《关于核准重庆华森制药股份有限公司公开发行可转换公司债券的批复》（证监许可〔2019〕222号）核准，并经深圳证券交易所同意，本公司由主承销商第一创业证券承销保荐有限责任公司采用原股东优先配售、网下对机构投资者配售和网上通过深交所交易系统向社会公众投资者发售的方式发行可转换公司债券300万张，面额为人民币100元/张，发行总额为人民币3亿元。截至2019年7月12日，公司实际已向社会公众公开发行人民币可转债3,000,000.00张，募集资金总额为人民币300,000,000.00元。扣除承销费用人民币3,000,000.00元后的募集资金为人民币297,000,000.00元，已由第一创业证券承销保荐有限责任公司于2019年6月28日存入公司开立在民生银行股份有限公司重庆龙湖支行账号为631162778的人民币账户；减除保荐费及其他发行费用人民币1,943,396.23元后，募集资金净额为人民币295,056,603.77元。上述资金到位情况业经大华会计师事务所（特殊普通合伙）验证，并由其出具“大华验字[2019]000263号”验证报告。公司对募集资金采取了专户存储制度。

截至2019年12月31日，公司已累计使用募集资金276,308,934.29元，其中：保荐费及其他发行费用人民币1,943,396.23元，用于置换前期已投入第五期新建GMP生产基地项目（募投项目）的自筹资金214,558,619.35元，使用银行承兑汇票支付募投项目应付工程款、设备采购款及材料采购款等，并以募集资金等额置换金额为38,609,227.62元，直接投入募投项目的募集资金为23,141,016.52元，发生银行手续费70.80元，本年度募集资金共产生利息收入1,524,817.15元。余额20,272,486.63元存放于募集资金专户中（截至2020年3月16日，募集资金已使用完毕，余额为0，募集资金专户已转为一般户）。

四、主要控股参股公司分析

报告期内，公司主要子公司为从事药品配送业务的重庆华森医药有限公司，及对公司净利润影响达 10%以上的参股公司情况如下表所列示：

公司名称	公司类型	主要业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
重庆华森生物技术有限责任公司	子公司	经营范围为医药产品研发、技术转让，I 类医疗器械、化工产品原辅料的生产、销售；货物进出口。	106,292,304.44	89,320,065.50	88,677,440.28	5,360,509.66	-606,831.39	-605,731.39
重庆华森医药有限公司	子公司	经营范围为药品批发，医疗器械、食品、消毒产品（不含危险化学品）、玻璃仪器、化工产品（不含危险化学品和易制毒化学物品）、化妆品、货物进出口业务（不含国家禁止或限制进出口项目）、包装材料、五金机电产品的销售；中药材研发及技术推广；中药材种植及种植培育、销售；普通货运。	20,000,000.00	106,974,746.44	36,799,729.00	139,792,357.20	7,096,022.77	5,969,832.76
重庆华森大药房零售连锁有限公司	子公司	经营范围为药品、生物制品、消毒产品（不含化危品）、化工产品（不含化学危险品和易制毒化学物品）、化妆品、食品及乳制品（不含婴幼儿配方乳粉）的销售。	10,000,000.00	8,803,640.37	8,112,643.86	1,825,750.54	-335,886.32	-335,768.24

Pharscin US Inc.	子公司	药物研发、信息 调研、药品技术 开发服务与咨询 等	4,290,960 .00	4,185,179 .90	4,181,271 .24	0.00	-4,057.93	-4,457.72
---------------------	-----	------------------------------------	------------------	------------------	------------------	------	-----------	-----------

五、报告期内董事会工作情况

1、董事会工作情况

报告期内公司董事会严格按照相关法律法规和《公司章程》的规定，召开董事会会议，对公司各项重大事项进行了认真研究和科学决策。全年共召开 12 次董事会，共计审议议案 47 项。

2、独立董事工作情况

独立董事出席董事会及股东大会的情况							
独立董事 姓名	本报告期应参加 董事会次数	现场出席董 事会次数	以通讯方式参加 董事会次数	委托出席董 事会次数	缺席董事 会次数	是否连续两次 未亲自参加董 事会会议	出席股东大 会次数
高学敏	12	1	11	0	0	否	3
王桂华	12	1	11	0	0	否	3
杨庆英	12	1	11	0	0	否	3

3、董事会下设专门委员会工作情况

公司董事会下设战略委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会四个专门委员会，并制定了各委员会的工作细则。报告期内，各委员会职责明确，整体运作情况良好，确保了董事会高效运作和科学决策，无其他重要意见和建议。

(1) 薪酬与考核委员会

报告期内，薪酬与考核委员会认真履行职责，勤勉尽职，按照《公司章程》及相关规定，报告期内，公司于 2019 年 3 月 29 日召开了第一届董事会薪酬与考核委员会 2018 年年度会议对《关于公司 2019 年董事、监事、高级管理人员薪酬方案的议案》进行了审议。

(2) 战略委员会

报告期内，战略委员会认真履行职责，勤勉尽责，报告期内召开两场战略委员会会议，围绕募投项目与发行可转换公司债券事项进行讨论并审议相关资料。

2019 年 3 月 29 日，召开了第一届董事会战略委员会 2018 年年度会议，审议《公司五年（2019-2023）战略规划及 2019 年经营计划》。通过本次会议上各委员对公司长期发展战略规划各抒己见，并提出建议，会后委员对公司长期发展战略配合实际生产经营情况再进行了深入研究。

（3）审计委员会

报告期内，审计委员会根据《公司法》、《公司章程》及相关规定，监督公司的内部审计制度及其实施，审核公司的财务信息及其披露，审查公司的内控制度，负责内部审计与外部审计之间的沟通，召集相关审计委员会工作会议。2019 年公司召开了 3 次审计委员会会议，分别对公司《关于公司〈2018 年年度报告全文及其摘要〉的议案》、《关于公司〈2019 半年度报告全文及其摘要〉的议案》、《关于公司〈2019 年第三季度报告〉全文及正文的议案》等相关议案进行了审议。

（4）提名委员会

报告期内，公司董事会提名委员会委员认真履行职责，勤勉尽责，按照《公司法》、《证券法》的相关规定，于 2019 年 3 月 22 日召开了第一届董事会提名委员会第三次会议审议通过《关于董事会换届选举独立董事的议案》以及《关于董事会换届选举非独立董事的议案》，为公司董事会在选人用人方面提供指导依据。

公司董事会下设战略委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会四个专门委员会，并制定了各委员会的工作细则。报告期内，各委员会职责明确，整体运作情况良好，确保了董事会高效运作和科学决策，无其他重要意见和建议。

六、公司未来发展的展望

1、公司发展战略

① 产品布局：仿创结合、中西并重

产品研发布局方面，公司将坚持仿创结合，中西药并重的稳健发展道路，以发展高品质的特色仿制药（一致性评价、ANDA/MA 等中美、中欧双报品种、脂质体/微球等复杂制剂）为主兼中医治疗特色优势病种药物为助，以创新药及生物制剂为未来，以临床市场需求为本，打造药物研发创新平台不断提高研发及自主创新能力；立足消化系统用药、耳鼻喉科用药和精神神经系统用药三大优势领域，逐步向肿瘤、内分泌系统疾病（糖尿病等）领域拓展，在自主研发的同时通过多途径与拥有先进技术的国外技术团队和国内高端研发机构合作，加快符合公司战略方向的新产品上市，逐步形成具有华森特色的在研产品管线。

在创新药板块建设方面，公司将引入首席科学官 Yuxun Wang 博士为契机，成立创新药事业部，建立国内一流的创新药实验室，打造国内水平靠前的创新药研发团队，瞄准肿瘤、免疫方向，从小分子抗肿瘤出发，争取 3-5 年内，公司在

创新药方面有所突破，形成至少有 2 个完成 IND 申请备案的药物、3 个临床候选化合物（PCC）的全球知识产权为主、大中华区权益为辅的创新药研发管线。在仿制药研发方面，提高公司现有仿药研发团队的研发效率，在目前仿制药集采的大环境下，做到仿制药研发“上市速度快”、“制造成本低”、“技术壁垒高”，争取每年至少有 2 个新的仿制药产品或一致性评价产品推向市场，并开启制剂国际化的道路。在精品中药研发方面，围绕中药优势病种领域三年内至少引进一个独家中成药品种，利用上市后再评价等研究，挖掘以已上市品种优势，推动中药经典名方研究工作，启动一批中药免煎颗粒的研究工作。

② 销售布局：做多存量市场、拓宽增量市场、做好准入工作、独家中成药（五朵金花）销售上量

在市场营销管理方面，公司将全面推行星火计划加强自有营销团队建设并实施蓝海战略，以高品质的学术推广为切入点，以精细化的销售行为管理为抓手，以公立医院为主带动基层医院、私立医院、零售连锁药店及电商平台的多渠道发展，不断开拓增量市场并提高公司产品存量市场占有率。特别是本次新冠疫情改变了人们的生活方式，互联网+医疗为未来趋势，公司将进一步探索如何更有效地与互联网进行链接，为各销售渠道市场放量助力。在产品市场准入管理方面，高度重视准入工作，推进公司具有临床价值的药品进入国家医保目录、国家基药目录、临床指南用药、完成集采招标等相关工作。2020 年一季度，突如其来的新冠疫情，中药在疾病防治领域的作用受到认可，中医药产业的发展将迎来新的机遇。公司五大独家中成药，皆为中药优势病种领域用药，且属于常见病、多发病、慢性病，公司看好五大中成药（甘桔冰梅片、都梁软胶囊、痛泻宁颗粒、六味安神胶囊、八味芪龙颗粒）市场空间，公司正式立项“五朵金花”项目，高度关注五大独家中成药的市场推广工作以及准入工作。

④ 生产质量管理：降本增效、加大产能、加快生产质量化

在生产质量方面，公司将以建设“第五期新建 GMP 生产基地项目”为发展契机，致力于将该平台打造为一个结合“互联网”，“大数据”和“人工智能”的智能化工厂，并拟按照 cGMP 标准实现美国 FDA 及欧盟 EMA 的 cGMP 认证，真正实现公司产品的生产质量国际化进程。目前“第五期新建 GMP 生产基地项目”已经基本建成，目前已经完成 8 个品种的生产技术转移工作，应尽快形成规模效应，加强精细化管理降低生产成本。

⑤ 外延式拓展：养精蓄锐、瞄准机会、审慎出击、早期孵化

在外延式拓展方面，公司将以登陆资本市场为契机，谨慎对待、合理运用资本市场平台，持续寻找适合公司发展战略并与公司具有协同效应的标的进行产品或者企业的并购，择机参股具有技术壁垒的小型创新药生物科技技术公司，以扩充公司的规模、公司产品线，或引进创新药资源与技术与公司产生协同效应。

⑥ 人才战略：加强人才梯队建设、打造具有竞争力的人才团队

公司将以全面创新和人才引进与培育为抓手，优化薪酬管理体系及绩效考核制度，不断为客户提供更有价值的、高品质的产品及服务，铸造华森品牌，促进员工全面发展，努力推进“做中国最好的药，走向世界”的企业愿景。

2、 2020 年度总体经营计划

2020 年一季度，一场突如其来的新冠疫情，让全球每一个家庭、每一个企业、每一个国家都面临着挑战。在宏观经济环境高度不确定的环境下，在医药行业的变革并没有因为新冠而止步反而加剧的背景下，华森制药全体成员应培养“底线思维”，降本增效，开源节流，在“战争”中学会“战斗”，在逆境中稳步发展。为此，公司董事会提出的 2020 年经营计划围绕生产、研发、销售、行政资源、资本市场业务五个方面做好以下工作：

① 研发方面

一是支持 1~2 个全球自主知识产权的创新药研发项目落；完成创新药实验室的建设（生物实验室、DMPK 实验室、创新药药化实验室等）、建立创新药研究的人才梯队。二是严格按照研究计划开展一致性评价项目、新仿制药项目、精品中药项目的研发工作，至少完成 2 个仿制药项目的立项，保证每年至 2 新的仿制药上市(含一致性评价项目)。三是加强 BD 工作，拓展产品引进、技术引进的渠道，配合内部管线发展引入相应资源。

② 销售方面

一是做好集采中标品种的销售工作，争取铝碳酸镁咀嚼片集采中标后市场份额的进一步上升，支持新入医保目录的六味安神胶囊、八味芪龙颗粒颗粒的市场上量工作，特别是八味芪龙颗粒作为国谈品种，应用好国谈品种政策(不占药占比，直接挂网)，快速开发入院实现增量市场的新增销售收入。二是加强渠道开发，对存量市场提高销量，增加产品进院数；不断开发增量市场，增加新增客户家数；加大零售连锁 KA 药店的开发建设，重视网上药店平台的销售管理工作，连接互联网并取得一定成绩；三是面对全国医保目录、基药目录调整常态化，应加强准入工作，做好平时重点品种的学术积累。四是加强学术推广管理、销售行为管理，整体提升公司产品力，营销力。四是拓展公司医药配送及医药零售业务的空间。

③ 生产质量管理方面

一是完成公司重点品种向第五期新建 GMP 生产基地的技术转移。做好 ANDA

品种（盐酸丁螺环酮片）的转移工作，通过第五期新建 GMP 生产基地的 FDA cGMP 认证。三是保证内部生产的同事积极开展 CMO（委托生产）业务，提高产能利用率。四是加强生产制造精细化管理，制定并达成相应目标。

④ 行政资源管理方面

一是要实施人才驱动战略，培养、引进高端技术人才；建立适应公司未来发展的高素质的人才队伍，形成人才梯队，人才结构更优化；建立多元化的考核、激励、薪酬体系，吸引优秀人才进入华森。二是要加强公司成本管理，公司全员对于降本增效应具有目标感，且出台具体的方案，实施精益管理。三是加大项目申报力度，冲刺国家级项目，争取国家相关支持。四是加强企业党建工作，以党建促进企业文化建设营造认真、执着、负责、积极向上的文化氛围。

⑤ 资本市场业务管理方面

一是要加强投资者关系管理，将公司的价值准确地传递给广大投资者；二是关注资本市场及行业动态，为公司提供战略参考；三是持续做好信息披露工作，做好规范化运营。四是关注与公司具有协同效应的标的，相关股权投资与兼并重组的机会。

3、公司可能存在的经营风险及应对措施

① 政策风险

医药行业为我国强监管行业，受政策因素影响明显，具有明显的政策驱动特征。随着我国医疗行业供给侧结构性改革的深入、相关政策法规将持续调整或出台，现行药品政策的趋势仍将持续，尤其是医保局对药品支付、使用范围设置限制标准，以及辅助用药、处方受限、按病种付费等药品准入政策的推进，全国公立医院药品招标政策均以降价为主导思路，二次议价、最低价联动的政策频出，“4+7”药品集中采购已经扩展为全国集采，医药行业竞争格局加剧，药品招标降价的压力巨大。在此背景下公司产品的销售价格与销量可能面临下降风险，公司主要产品可能面临无法中标的风险、中标后以价换量的量无法对冲因价格带来的毛利下降的风险。面对上述风险，公司将坚持“中西并重”的产品结构，整体抵御系统性风险。具体到经营层面，一是用好“第五期新建 GMP 生产基地项目”这一生产平台，使该平台奠定未来通过欧美主流国家 cGMP 认证的基础，具备参与国际竞争的能力；二是加快布局创新药研发，开启仿创结合年代，提升创新能力与研发水平，尽快推出具有高毛利属性的创新药产品；三是加快仿制药项目开发，确保具有成本优势的仿药品种可以快速上市，为公司快速带来新的利润增长点；四是持续优化现有营销管理体系，整合公司在招标准入、学术品牌以及专业化自营营销团队的资源优势，确保在全国招标降价的大趋势下公司整体利益最大化。五是拓展渠道、壮大销售团队，重视网上业务的开展，对冲传统渠道的

政策风险。

② 主要产品不能进入国家及省级《医保目录》和《基本药物目录》的风险

随着国内医保体系覆盖范围日趋广泛、基层医疗卫生机构网络日趋完善，国家基本药物制度的全面实施，医药产品进入国家及省级医保目录和基本药物目录对其销售量有较大的促进作用。国家及省级医保目录和基本药物目录会根据药品的使用情况在一定时间内进行调整，公司产品如不能进入国家及省级医保目录和基本药物目录，将对公司的产品在医院终端尤其是基层医院终端的销售造成较大的不利影响，因此公司存在产品不能进入国家及省级医保目录和基本药物目录导致经营业绩下滑的风险。对此公司将加强学术推广工作，通过各种学术活动不断提高公司产品产品力与市场美誉度，在化学药方面通过技术升级、产品引进、一致性评价等方面不断提升化学药产品质量，在中成药方面通过上市后再评价深挖精品专科用中成药特色，为进入医保及基药目录打好基础；同时公司亦将提高市场准入能力，培养团队对医药行业政策事务的解读能力。

③ 创新药研发风险

目前公司正式启动创新药板块投入，引入首席科学官并着手打造公司自主知识产权的研发管线、自建创先要研发平台及创新药人才队伍。但是医药行业创新药的研发具有投入巨大、研发周期长、高风险的特点，且对研发团队的素质要非常高，产品从研发到上市需要耗费 7 到 10 年甚至更多的时间，这期间任何决策的偏差、技术上的失误都将影响整个项目的成败。面对以上风险，公司将加强自身研发团队的建设，不断引进高端科研技术人才，审慎评估研发项目，通过与拥有先进技术的国外技术团队和国内高端研发机构合作以提高项目成功概率，License-In 与 License-Out 相结合的方式，降低创新药研发风险。

④ 质量控制风险

药品是特殊商品，产品质量尤其重要，直接关系到患者生命健康。2011 年 3 月 1 日起施行的《药品生产质量管理规范(2010 年修订)》(卫生部令第 79 号)，对药品生产企业的生产质量管理进行规范。公司产品种类多，生产流程长、工艺复杂，导致影响公司产品质量的因素较多，原材料采购、产品生产、存储和运输等过程均可能会出现差错，使产品发生物理、化学等变化，影响产品质量。虽然公司建立了比较完善的质量保证体系和标准，覆盖生产经营全部过程，但是不排除未来仍有可能出现产品质量问题，给公司带来经营风险。对此，公司将做好研究部门、生产部门、质量部门等相关各部门的工作衔接，践行 QBD 原则，依托信息系统建设、完善全流程 SOP，将新规的要求全面、有效地予以落实，确保各个环节无质量瑕疵。

⑤ 安全生产风险

公司主要从事中成药、化学药的研发、生产和销售，产品品种丰富，涵盖消化系统、精神神经系统、耳鼻喉科、心脑血管系统、免疫系统等领域。由于公司生产的产品种类较多，生产工序复杂，因此存在因操作不当、保管不当等导致发生安全生产事故的风险。对此，公司已结合生产特点制定了安全生产管理制度和各部门的安全技术操作规程、安全生产管理考核条例，并分别在公司、部门和车间层级任命安全监督管理人员，负责安全保障工作。

⑥ 管理风险

报告期内，公司保持了良好的发展势头，营业规模不断扩大，这对公司的人才储备、管理能力、经营能力、品牌推广能力等方面提出了更高的要求，现有的管理架构、管理团队将面临更大的挑战。虽然公司管理层在企业经营管理方面积累了一定经验，但如果公司管理层的业务素质、管理水平不能适应公司规模扩张的需要，组织模式和管理制度未能随着公司规模扩大而及时调整、完善，将给公司带来较大的管理风险。对此，公司会严抓内控管理体系，加强管理团队建设以及高端管理人才的引进，建立管理人才梯队，以应对相应风险。

⑦ 市场竞争风险

尽管公司自设立以来注重药品研发、生产质量控制，在产品布局、研发和生产管理上不断铸造产品的竞争优势，公司主导产品威地美（铝碳酸镁片/咀嚼片）、甘桔冰梅片、都梁软胶囊、长松（聚乙二醇 4000 散）、痛泻宁颗粒等均在各细分市场占有一定的市场地位，临床应用广泛，但是医药行业属于国家政策鼓励产业，公司主导产品所处的消化系统、精神神经系统、耳鼻喉科等细分市场容量较大、市场前景良好，未来将会有更多的国内和国外企业进入到该市场中，行业内现有企业也会加大投入，可能会不断推出较公司产品更具疗效优势或价格优势的同类甚至是升级换代产品，公司将面临市场竞争加剧的风险。为此，公司将加快在研项目的上市进程，建立健全具有华森特色的产品管线，加强营销管理，充分发挥公司在市场准入、招标定价、品牌影响以及学术推广的优势，不断提高自己的核心竞争力以抵御市场风险。

⑧ 新增固定资产折旧对业绩增长造成的风险

报告期末，公司募投项目“新建第五期生产基地项目”已经基本建成，目前已经由部分品种完成生产技术转移，2020 年公司的固定资产会有所增加。如果“新建第五期生产基地项目”不能尽快达产，或者达产后相关产品市场环境发生重大变化，公司可能面临固定资产折旧、无形资产摊销大量增加从而不能实现预期收益的风险。为此，公司将尽快提高募投项目的产能利用率，严控生产制药费用，以此来对冲相关风险。

⑨ 因可转债计提财务费用带来净利润下降的风险

公司实际支付可转债利息是按照募集说明书中较低的票面利率（第一年 0.50%、第二年 0.70%、第三年 1.00%、第四年 1.50%、第五年 1.80%、第六年 3.00%）计算，但是会计报表中列式的财务费用（非现金支付），则是依据企业会计准则的要求，按照与公司具有相同主体评级的市场债券利率（7.2232%）计算的。可转债的财务费用存在导致公司整体利润降低的风险。该等财务费用的计提并不改变公司实际的基本面，亦不影响公司实际偿债能力。公司将积极通过拓展销售渠道，寻求销售规模的增长、新产品上市新的利润增长点来对冲相关风险。

重庆华森制药董事会

2020 年 4 月 24 日