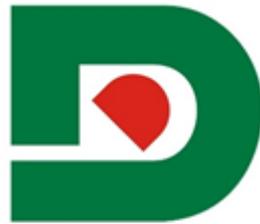


公司代码：605177

公司简称：东亚药业

浙江东亚药业股份有限公司 2022 年年度报告摘要



东亚药业
EAST-ASIA PHARMACEUTICAL

第一节 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 <http://www.sse.com.cn/> 网站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性、准确性、完整性，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 中汇会计师事务所（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 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

以实施权益分派股权登记日的公司总股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利人民币2.9元（含税），合计派发现金红利人民币32,944,000.00元（含税）；剩余未分配利润结转以后年度分配；本次分配不送红股、不以资本公积金转增股本。

本次利润分配预案尚需提交本公司2022年年度股东大会审议通过。

第二节 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	上海证券交易所	东亚药业	605177	不适用

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	贾飞龙	贾晓丹
办公地址	浙江省台州市黄岩区劳动北路118号总商会大厦23层	浙江省台州市黄岩区劳动北路118号总商会大厦23层
电话	0576-84039635	0576-89185661
电子信箱	dyzqb@eapharm.net	dyzqb@eapharm.net

2 报告期公司主要业务简介

根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2011）及中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（证监会公告 2012[31]号），公司所处行业为医药制造业。

（一）化学制药行业概况

根据申万行业分类，化学制药行业是一级行业医药生物下的二级行业（其它几个二级行业分别是：中药、生物制品、医疗服务、医疗器械和医药商业）。从产业链来看，化学制药行业处于整个医药产业链的中游，其上游为化工行业，下游是医药流通行业。化学制药行业又可以细分为两个三级行业：化学原料药和化学制剂，化学原料药与化学制剂呈上下游关系。

随着世界经济的发展、人口总量的增加、社会老龄化程度的提高以及居民保健意识的增强，全球对药品的需求强劲，尤其是新兴市场的快速增长带动了全球医药市场的持续增长。与此同时，国内医药产业发展环境和竞争形势依然严峻复杂，医药、医疗、医保等行业相关政策均有重大调整，药品集中采购步入常态化、制度化，医药行业同质化竞争严重，研发、人力、生产等各项成本快速上涨，整个医药行业发展面临着巨大的挑战。

（二）行业政策及影响

（1）“原料药+制剂”一体化已成为我国医药制造企业一大发展趋势

我国医药行业经历了高速发展 30 年、药品市场营销井喷 20 年，直到目前全面医改进入深水区，中国医药行业的生态体系正在快速重构，国家不断出台一系列政策促进我国医药行业转型，其影响是颠覆性和深远的。“三医联改”、“降价控费”、“以价换量”、“腾笼换鸟”、“市场准入”、“鼓励创新”、“产业升级”和“重严监管”，成了近来国家各部委相继出台医改政策的关键词。这些政策的出台，客观上要求制药制造企业以创新谋发展，通过科技手段努力控制制造成本，为广大患者提供价廉物美的临床药品。

由此，“原料药+制剂”一体化已经成为我国制药企业的重要发展趋势之一，具备原料药领域相对优势的医药制造企业，通过其原料药与制剂的协同作用，将有望获得更广阔的市场机遇。

（2）符合国家和行业发展的政策导向

《中国制造 2025》提出发展针对重大疾病的化学药，《医药工业发展规划指南》中指出：加快临床急需、新专利到期药物的仿制药开发，提高患者用药可及性。提高仿制药质量水平，重点结合仿制药质量和疗效一致性评价提高口服固体制剂生产技术和质量控制水平。重点开发应用原料药晶型控制、酶法合成、手性合成、微反应连续合成、碳纤维吸附、分子蒸馏等新技术，发酵菌渣等固体废物的无害化处理和资源化利用技术，提高原料药清洁生产水平；巩固化学原料药国际竞争地位，提高精深加工产品出口比重，增加符合先进水平 GMP 要求的品种数量。立足原料药产业优势，实施制剂国际化战略，全面提高我国制剂出口规模、比重和产品附加值，重点拓展发达国家市场和新兴医药市场。本项目的建设将加强公司药品制剂的研发与生产能力，符合国家

产业政策相关政策。

(三) 报告期内公司从事的主营业务、主要产品及其用途

公司主要从事化学原料药、医药中间体的研发、生产和销售业务，产品主要涵盖抗细菌类药物（ β -内酰胺类和喹诺酮类）、抗胆碱和合成解痉药物（马来酸曲美布汀）、皮肤用抗真菌药物等多个用药领域。

公司主要产品的类别、名称、用途具体如下：

所属类别	产品名称	用途
β-内酰胺类抗菌药	头孢克洛原料药	头孢克洛为第二代头孢类抗菌药物，可用于治疗敏感菌引起的多种呼吸道感染、泌尿道感染、耳鼻喉科感染和皮肤及软组织感染等。
	头孢克洛中间体	合成头孢克洛原料药的重要中间体。
	拉氧头孢钠中间体	合成拉氧头孢钠药物的重要中间体。拉氧头孢钠是第三代头孢菌素药物，可用于治疗呼吸系统感染、消化系统感染、腹腔内感染等。
	头孢美唑钠中间体	合成头孢美唑钠的中间体，头孢美唑钠是第二代头孢类抗菌药物，可用于治疗肺炎、支气管炎、胆道感染、腹膜炎、泌尿系感染等。
	头孢唑肟钠中间体	合成头孢唑肟钠的重要中间体。头孢唑肟钠是第三代头孢类抗菌药物，可用于治疗下呼吸道感染、尿路感染、腹腔感染、盆腔感染、败血症、皮肤软组织感染、骨和关节感染等。
	氧头孢烯母核	合成拉氧头孢钠和氟氧头孢钠的关键原材料。氟氧头孢钠具有很强的抗菌性，可用于治疗呼吸系统感染、腹内感染、泌尿生殖系统感染等（氟氧头孢钠非公司产品）。
	法罗培南钠中间体	合成法罗培南钠的重要中间体。法罗培南属于抗菌谱广，抗菌活性强的碳青霉烯类抗菌药物，是治疗严重细菌感染主要的抗菌药物之一。
	美罗培南钠中间体	合成美罗培南钠的重要中间体。美罗培南属于抗菌谱广，抗菌活性强的碳青霉烯类抗菌药物，是治疗严重细菌感染主要的抗菌药物之一。
抗胆碱和合成解痉药	马来酸曲美布汀原料药和中间体	马来酸曲美布汀属于消化系统药物，具有促进胃动力不足或抑制胃动力过强的双重调节作用。可用于治疗胃肠道运动功能紊乱引起的食欲不振、恶心、呕吐、嗝气、腹胀、腹鸣、腹痛、腹泻便秘等症状。
喹诺酮类抗菌药	氧氟沙星原料药及中间体	喹诺酮类抗菌药物，可用于治疗泌尿生殖系统感染、呼吸道感染、胃肠道感染、皮肤软组织感染等。
	左氧氟沙星原料药及中间体	喹诺酮类抗菌药物，抗菌谱广、抗菌作用较强。可用于治疗轻、中度呼吸系统、泌尿系统、消化系统、皮肤软组织以及口腔科、耳鼻喉科、眼科、皮肤科等感染，应用范围广。
	盐酸左氧氟沙星原料药	左氧氟沙星的盐酸盐，治疗作用与左氧氟沙星基本相同。
	那氟沙星原料药	喹诺酮类抗菌药物，抗菌谱广，适用于寻常性痤疮、毛囊炎、脓疱疮等。
皮肤用抗真菌药	酮康唑原料药	抗真菌药物，外用时可治疗皮肤浅表和深部真菌感染，如手癣、足癣、体癣、皮肤念珠菌感染等。
	噻康唑原料药	抗真菌药物，外用时可治疗表皮癣菌、白色念珠菌等引起的真菌感染。
	盐酸特比萘芬原料药	抗真菌药物，具有广谱抗真菌活性，主要用于治疗脚趾或指甲真菌病、花斑癣及皮肤念珠菌感染等。
其他产品	盐酸多奈哌齐原料药	用于治疗轻度至中度阿尔茨海默型痴呆症的一线用药。
	依帕司他原料药	用于预防、改善和治疗糖尿病并发的末梢神经障碍，如麻木

所属类别	产品名称	用途
		感、疼痛感等。
	氯雷他定原料药	用于治疗过敏性鼻炎、急性或慢性荨麻疹、过敏性结膜炎、花粉症等过敏症状。

(四) 经营模式

1、采购模式

公司设立采购部，由采购部负责采购公司所需各类物资，包括原材料、包装材料，生产设备、配件及辅助材料、分析仪器、实验室耗材和试剂等。采购部根据销售部门的销售计划以及生产部门的生产计划和生产任务，结合相关质量指标，制定采购计划，既要做到保证生产、销售，又要尽量避免库存积压。

公司采购部根据国家标准、行业标准或企业内控标准，通过考察评选确定原辅料供应商并建立合格供应商目录，主要原料原则上应选择两家或两家以上经过公司审计并经质量部批准的合格供应商采购。

采购员对下月主要原料价格进行询价，并获取经质量部批准合格的两家或以上供应商的报价，采购员综合比较质量、价格、信誉等指标，择优确定供货单位。

公司采购的原辅材料进入公司后由仓库管理人员保管、点收，并由质量部对原辅料进行取样、检验、检测合格后，按照原辅料的不同性质进行分类、分库（或分区），按批存放。

2、生产模式

化学原料药和医药中间体的生产通常由若干道工序构成，生产过程中依次产出中间体和原料药，其中部分中间体既可用于下道工序继续生产，也可直接对外销售。

对于原料药产品，一般情况下，公司结合订单情况和设备运行情况，组织安排生产。对于既可用于下道工序继续生产、又可直接对外销售的中间体，公司在排产时，结合该产品的下道工序领用需求量和销售需求量，确定合理的生产数量。

此外，对于小批量的客户采购公司产品用于研究开发或进行药政审批阶段的产品，由于通常客户对该产品的单次采购量较小、每次采购时间间隔较长，出于对生产经济性的考虑，公司结合该产品的市场前景、成品质量要求、药政法规的要求、市场开拓的重要性，确定排产数量。

公司严格按照《药品生产质量管理规范》等相关法律法规，结合客户指定的产品规格和公司制定的相关质量管理体系组织生产。生产过程中，严格按照产品工艺规程、岗位标准操作规程、设备标准操作规程和清洁标准操作规程，确保生产的产品符合各项质量标准。生产完成后，质量部组织对产品质量进行检验，检验合格后进入成品库。公司不断通过提升生产工艺水平、细化相

关制度，实现生产管理的标准化和规范化。

3、销售模式

公司采用直销为主、经销为辅的销售模式。对于国内市场，目标客户较为明确，因此采用直接销售为主的销售模式；对于国际市场，由于市场范围广阔，采用直接销售和通过经销商销售（包括国外经销商）相结合的销售模式，具体情况如下：

（1）国内市场

国内市场销售模式主要为直接销售。公司通过网络、贸易商、展销会、拜访客户等方式收集公司产品的潜在销售对象信息，并与其取得联系，实现直接销售；同时，公司也会与下游客户的研发机构进行合作，参与产品的前期开发，待下游产品批量化生产后，实现向下游客户的销售。部分产品的国内销售以经销销售作为补充，通过医药贸易公司进行。公司根据与客户签订的《购货合同》等合同文件约定，向客户销售相关产品，公司在约定期限内在指定地点交付符合质量要求的货物。

（2）国际市场

公司产品出口销售主要通过以下方式：

①直销出口

公司与外国客户直接取得联系，产品符合客户标准及出口国主管部门相关要求后，即可直接出口。直接与客户进行业务往来，不仅可以减少中间环节的费用，降低销售成本，同时与客户的直接交流可以有效提升公司的生产管理水平和服务质量，有利于公司及时了解最新市场动态。

②经销出口

根据最终进口国的具体情况，出于控制成本、提高效率、经商环境等方面的考虑，公司选择通过国内、外经销商出口的方式实现产品出口销售。经销商熟悉出口地市场情况，掌握诸多客户资源，语言沟通便利，了解客户的情况和需求。公司与经销商保持着良好的合作关系，通过其专业知识和市场能力为公司带来更多的客户资源。

4、经销模式具体情况

（1）公司经销模式概述

经销商模式在原料药行业内较为常见，尤其是部分原料药品种的主要市场在境外，境外客户由于不熟悉出口国政策、供应商格局，习惯通过熟悉出口国政策和供应商格局的专业机构进行采购，还有部分境外客户出于保护商业机密的考虑，不愿在海关数据上体现核心物料的终端供应商

信息，往往更倾向于通过经销商进行间接采购。

公司经销商主要服务于境外市场。公司部分产品如抗胆碱和合成解痉药的境外市场分散、单一客户采购规模小，客户获取和沟通成本均较高，并且部分非规范市场诸如俄罗斯、南美地区等，客户回款风险较高，通过经销商进行交易有助于提高交易效率并降低业务风险，使公司能够在销售资源有限的情况下尽可能覆盖更多的境外订单。这类贸易商性质的经销商一般是在获取下游终端需求后，向公司进行询单和价格谈判，双方达成意向后签署买断式销售合同或订单，公司在产品发出经客户确认或报关出口后确认销售收入。

(2) 经销商选择标准、日常管理模式

公司经销模式主要应用于境外市场，选择经销商的标准与总体的客户选择标准基本一致，即综合考虑经销商客户的公司规模、资信状况、所处地区、订单潜力等因素，结合第三方机构如中信保对境外经销商的调查报告，选择规模较大、资金状况良好、订单潜力较大的经销商开展合作。

在对经销商的日常管理模式上，公司制定了《销售管理制度》，对新经销客户档案建立、客户复审、销售定价、销售合同与订单审批、销售合同台账及档案管理、销售出库与收入确认、应收账款管理、售后管理等进行统一管理。

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

	2022年	2021年	本年比上年 增减(%)	2020年
总资产	2,471,356,543.29	2,251,076,133.47	9.79	2,081,356,662.72
归属于上市公司股东的净资产	1,839,789,255.99	1,758,085,393.17	4.65	1,729,565,948.79
营业收入	1,179,556,669.18	712,218,140.55	65.62	881,670,693.22
归属于上市公司股东的净利润	104,423,862.82	68,492,057.55	52.46	114,481,599.47
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	93,749,071.41	47,696,284.84	96.55	103,418,292.96
经营活动产生的现金流量净额	-70,350,584.43	-23,599,392.41	不适用	146,903,140.73
加权平均净资产收益率(%)	5.80	3.94	增加1.86个百分点	11.92
基本每股收益(元/股)	0.92	0.60	53.33	1.31
稀释每股收益(元/股)	0.92	0.60	53.33	1.31

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 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	254,966,058.04	280,369,570.60	319,176,998.90	325,044,041.64
归属于上市公司股东的净利润	22,461,105.10	19,514,301.57	19,093,143.29	43,355,312.86
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	21,356,392.36	14,596,298.24	16,536,867.24	41,259,513.57
经营活动产生的现金流量净额	-14,747,411.47	-42,388,544.14	-77,377,125.97	64,162,497.15

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）		14,387					
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）		13,071					
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）		0					
年度报告披露日前上一月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 (全称)	报告期内 增减	期末持股数 量	比例 (%)	持有有限售 条件的股份 数量	质押、标记 或冻结情 况		股东 性质
					股份 状态	数 量	
池正明	0	47,116,769	41.48	47,116,769	无	0	境内自然人
池骋	0	7,786,875	6.85	7,786,875	无	0	境内自然人
深圳新华创资产管理 有限公司—深圳市睿 创一号投资合伙企业 (有限合伙)	-15,100	2,504,900	2.21	0	无	0	其他
台州市瑞康投资合伙 企业(有限合伙)	0	2,500,000	2.20	2,500,000	无	0	其他
大连电瓷集团股份有 限公司	-266,000	2,015,216	1.77	0	无	0	境内非国有 法人
陈东辉	0	1,250,000	1.10	0	无	0	境内自然人

夏道敏	0	1,102,938	0.97	0	无	0	境内自然人
程晓华	1,035,000	1,083,000	0.95	0	无	0	境内自然人
王建军	0	849,900	0.75	0	无	0	境内自然人
张霁	0	735,313	0.65	0	无	0	境内自然人
王玮	0	735,313	0.65	0	无	0	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司的实际控制人为池正明和池骋父子。池正明直接持有公司股份 4,711.6769 万股，占公司 41.48% 的股份；池骋直接持有公司股份 778.6875 万股，占公司 6.85% 的股份，同时持有公司股东瑞康投资 33.5295% 的份额，并担任其执行事务合伙人，直接和间接合计控制 9.06% 的表决权份额。池正明担任公司的董事长，池骋担任公司的董事、总经理，父子二人能对公司的股东大会决策产生重大影响，为公司的实际控制人。除此以外，公司未知上述其他股东之间是否存在关联关系。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

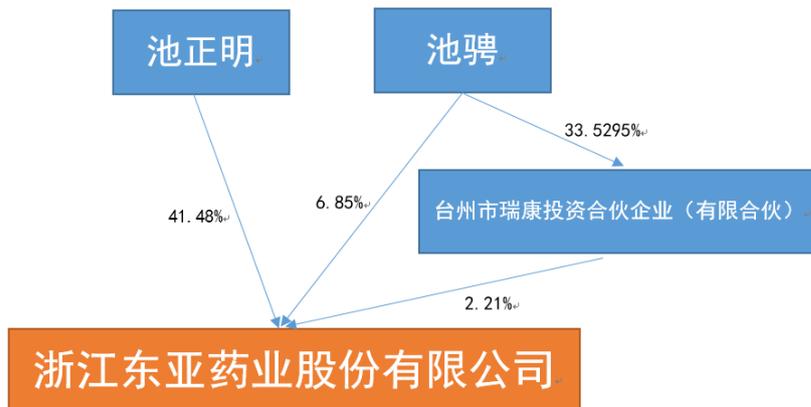
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

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

第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露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。

报告期内，公司实现营业收入 117,955.67 万元，同比增长 65.62%；实现归属于上市公司股东的净利润 10,442.39 万元，同比增长 52.46%；归属于上市公司股东的净资产 183,978.93 万元，同比增长 4.65%，详见《2022 年年度报告》第三节 管理层讨论与分析“一、经营情况讨论与分析”。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用