

# 安徽黄山胶囊股份有限公司

## 2018 年度总经理工作报告

我代表公司经营管理层向董事会报告 2018 年度工作完成情况和 2019 年工作安排，请与会董事予以审议：

### 2018 年工作回顾

2018 年，面对仿制药一致性评价、两票制、医保控费、“4+7”带量采购等医药相关法规的不断推出，医药行业市场多变，很多药企正经历着被市场淘汰的危险，这直接影响到胶囊市场的经营环境。面对严峻的形势，公司经营管理层在董事会的领导下，上下一心，积极应对，克难奋进，取得了较好的经营业绩。

#### 一、生产经营情况

2018 年，公司全年共生产胶囊 225.36 亿粒，比 2017 年下降了 1.71%，实现营业收入 2.95 亿元，比上年同期 2.86 亿元略有增长。

报告期内，归属于母公司净利润为 3596.62 万元，比上年同期 4642.04 万元减少 1045.42 万元，归属于母公司净利润下降了 22.52%。与全资子公司德容和控股公司旌川公司合并利润为 3406.73 万元。

利润下降的主要原因是：胶囊市场推广的投入、产品成本的上升和篁嘉园区折旧等相关费用的增加。

#### 二、基础管理再上新台阶

一年来，公司积极顺应市场，着眼于打造成胶囊个性化服务专家，成为国内领先的医药科技服务平台为发展战略，全面推进公司转型升级，不断促进公司的科技创新能力，引领胶囊行业科技创新，为制药企业提

供更多更好的药用辅料产品。

报告期内，公司内部加大了对员工 SOP 的宣贯和生产工艺、配方的梳理，确保产品质量的稳定。

报告期内，公司投资 400 万完成了对部分老生产线和模具、模板的技术改造，提高了单线产能。

报告期内，公司坚持召开周例会、质量分析会、专题会；全年调试新品种 181 个，调色 350 种，为客户制作色卡 100 份，制作印字钢轮 500 多只。

报告期内，公司成功在上海、南京举办胶囊展销会，接待客户近 1000 人次。

报告期内，公司综合办公大楼交付使用，提升了公司形象，改善了办公环境。

报告期内，公司全资子公司“安徽德容制药设备有限公司”，完成对旌川智造科技（青岛）有限公司投资 1020 万元，进军胶囊智能制造新模式项目，进行了新型全自动空心胶囊生产线的研发，目前，样机已经装运到公司中试车间，进入安装调试阶段。

报告期内，公司募投项目“空心胶囊智能制造新模式项目”稳步推进。

### **三、内部治理得到了加强**

报告期内，公司财务部参与年初制定 6 个硬仗中的“成本管理”，依据阶段性财务报表数据及时分析经营情况，控制各项成本，及时感知应对市场变幻，全面推进财务预算管理，合理调度和运用资金，平衡资

金支出。

报告期内，公司采购总额为 1.4 亿元，其中明胶采购 9686.5 万元，辅料采购 4291 万元。总原辅料采购中，支付现汇 4268.79 万元，承兑汇票 9436.25 万元，完善了资金的管控与周转，实现资金效益最大化。

报告期内，公司全面推进薪酬体系建设。为打造员工职业发展通道，强化公司人才梯队建设，公司聘请了合益管理咨询（上海）有限公司，建立了薪酬管理制度和薪酬考核办法，通过岗级称量来确定公司每个岗位员工的晋升通道，从而调动员工的工作积极性。

报告期内，公司继续保持研发高投入，共投入科研经费 1313.93 万元，比去年 1037.45 万元增加 276.48 万元。完成和储备了“智能制造项目”胶囊生产线的样机生产、“羟丙基淀粉空心胶囊”以及“智能胶囊印字机”、普鲁兰多糖空心胶囊、抗胶联胶囊、抗脆碎胶囊等项目 12 个，其中“全自动胶桶清洗、废胶回收技术改造研发项目”列入省级“五个一百”节能环保重点项目。

报告期内，完成授权发明专利 7 项，实用新型专利授权 2 项。植物胶囊和肠溶第三代胶囊新包衣材料研究已见成效。

#### **四、积极履行社会责任**

一年来，公司以“引领行业，回报股东，造福员工，康健百姓”为己任，认真履行上市公司的社会责任，积极回报社会。

报告期内，积极支持公司所在地精准扶贫工作，持续开展光彩事业、“栋梁工程”、旌德红十字会“大病救助”等公益活动。

报告期内，公司为彻底解决 VOCs 无组织排放、危废处理及其它环

保不规范问题，投入资金 20 万元，实施了“VOCs 废气收集、处理”装置。

报告期内，公司投入 200 万元，自主研发了 4 条清洗浓缩装置，实现了胶桶、胶槽的自动清洗，对含色素、钛白粉的胶液经清洗、浓缩、干燥，转售工业用，彻底解决了废弃胶头问题。

报告期内，按照环保要求完成了危险废物仓库改造，并确定专人负责危废收集，同有资质的危废处置单位作最终处置。

报告期内，公司有员工 662 人，工资实际列支 4290 万元，人均年收入 64511 元（不含高管）。

报告期内，全年未发生财产设备、人身、火灾、交通等重大安全事故，实现了安全生产。

## 2019 年工作计划

2019 年，在董事会的领导下，公司将明确“成为国内领先的医药科技服务平台”为公司发展战略，一是计划实现销售收入 3.05 亿元。从生产管理、销售业务、人员、内控、资源配置等方面对胶囊生产进行深挖深耕；二是学习行业内先进经营模式，巩固现有经营成果，稳定现有核心管理人员和业务骨干，提高内部管理效益，继续打好“六个硬仗”，稳步推进智能制造新模式项目；三是充分发挥上市公司资本平台优势，按照董事会的布局，利用自有资金、外部融资等各种方式，在充分市场调研和可行性分析的基础上，加快新的战略布局。为此 2019 年的主要工作任务是：

### （一）实行管理创新，强化内涵建设

2019年，公司将按照上市公司治理规范的各项要求，进一步从管理运营、内控建设等方面做到管理创新。一方面，明确公司组织架构、岗位职责及管理原则，另一方面内部实行管理与考核并重，打造高效运营体系，强化管理团队竞争能力。

## **（二）实行内部挖潜，加快市场拓展**

2019年，公司在现有市场布局上，巩固经营成果，稳定核心管理人员和业务骨干，稳步提高经营效益，一方面优化运营体系、创新渠道管理，梳理工艺配方，在降成本、提质量上下功夫，将产品的合格率、回料产生的多少和再利用以及客户投诉次数纳入生产管理人员的绩效考核中，另一方面，调整营销管理制度，鼓励营销人员多跑市场，将老客户和新客户的激励政策拉开距离，实时接受用户反馈意见，加快拓展10家战略性客户和10家有影响力的客户。第三，落实公司内部的技术改造，对原来车间里的设备进行技术更新改造，确保产品质量的稳定。

## **（三）实行成本管控，优化资源配置**

2019年，公司将从规范生产SOP流程，实施销售定额费用、降低库存量、制定采购费用定额标准等内部基础管理入手，打造、完善成本管理体系，使制造成本整体下降10%。一是结合历史生产成本和现在变量因素制定生产定额成本，合理使用高冻力明胶，实施“生产成本管理体系”；二是实施“销售过程成本管理体系”，将销售费用控制在销售规模匹配的范围内；三是实施“物流过程成本管理体系”，保持合理库存；四是运用ERP供应链模块对采购物资价格实施管理监控，并对采购过程发生的采购费用实施管理、核算、分析和考核。

#### **（四）打造个性化服务，深化院校合作**

2019年，公司将在打造“胶囊个性化服务专家，成为国内领先的医药科技服务平台”战略发展思路的指导下，加强和研究机构、大专院校和医药企业建立新型的战略伙伴关系。一是继续加强与安徽中医药大学、皖南医学院、中科院、北京茗泽中和的合作，做好胶囊与化药、中药的匹配性，为药企提供全方位服务；二是争取在2018年的基础上，新增1-2家机构与院校合作，进一步开发胶囊应用的多重性，掌握胶囊高端技术的行业话语权；三是提升公司整体研发水平，培养公司专业人才。

#### **（六）强化团队建设，重视人才培养**

2019年，公司将进一步加强人才培养，不断招聘引进国内专业技术人才，稳步推进“智能制造新模式”项目，同时，根据公司工艺生产所需的实际技能，办好和宣城旅游学校合作的技能培训班，实时调整员工培训内容，最大限度满足工艺生产需求，分批次、分工序有梯度地为生产一线输送技术骨干，为公司未来布点布局储备专业人才。

2019年，公司将在董事会的领导和部署下，围绕公司发展战略，利用资本市场，提升公司在胶囊行业的竞争力，全面完成董事会既定目标。

安徽黄山胶囊股份有限公司

2019年4月25日