

# 德展大健康股份有限公司

## 董事会工作报告

### 一、公司的经营情况概述

2020 年是新冠疫情的肆虐、主打产品一定时期内基本退出带量采购市场，对公司主营业务形成了影响。医疗改革的不断深化，带量采购的不断扩围，对公司经营形成了挑战。为积极应对上述新的社会、市场和行业环境，2020 年公司管理层大力推进战略转型升级之路。一方面大力营销重心转移，推进 OTC 市场推广工作，通过加强与连锁客户沟通合作，大力开发 OTC 市场寻求利润找回。另一方面，大力推进“复方阿乐”上市进度，并不断加大研发投入，加强研发能力建设，加快创新药研发进度，着力推进公司向以创新药为主的企业转型。

此外，公司管理层积极践行多元化经营之路，不断寻找与公司具有协同效益的标的和产品，通过资本运作布局新业务，拓展公司业务领域，寻求新的利润增长点，希望通过多业并举推进公司长远健康发展。

2020 年公司收购汉肽生物 65% 股权及汉萃生物 67% 股权，进入了生物多肽领域；收购了首惠医药 51% 股权，成为国内拥有疫苗进口经营资质的三家企业之一；2019 年开始培育的工业大麻领域部分产品也正式上市销售。经过上述一系列布局与运作，截至 2020 年末，公司形成了以医药产业为核心，同时延伸覆盖现代工业大麻及生物多肽等产业，产品覆盖药品、流感疫苗、功能性饮料、化妆品等大健康领域。

#### （一）总体情况

2020 年公司实现营业收入 96,286.79 万元，较去年同期下滑 45.75%；实现利润总额 34,925.77 万元，较去年同期下滑 9.93%；实现归属于上市公司股东的净利润 28,454.44 万元，较去年同期下滑 15.55%。公司总资产 639,944.35 万元，较去年同期增长 7.96%；归属于上市公司股东的所有者权益 589,740.50 万元，较去年同期增长 5.07%；资产负债率为 6.98%。

#### （二）调整销售目标，开拓销售新局面

随着阿乐带量采购扩围掉标，公司销售目标转向 OTC 市场。凭借多年市场推广的积累和阿乐品牌效应影响，加之公司多年建立的完善销售网络，迅速在全国 OTC 市场铺开销售。

2020 年继续全面推行代理商模式，配合代理商完成对终端业务的转型，整体转向 OTC 市场。全年销售阿乐 1.71 亿盒（按 10mg 计算）。

2020 年 OTC 市场销售采购赊销方式结算，带量采购仍保持现款方式结算。由于代理商新政策的推广，终端客户数量大幅增加，各地价格参差不齐，市场控价难度加大。公司继续严格执行统一开票价及销售限价的政策，配合代理商时刻关注市场价格动向，出现低价行为的客户予以警告。虽存在带量与非带量的较大差价，但并未因此造成市场混乱。

### （三）结合经营目标，开展生产活动

报告期内，疫情防控形势严峻，公司各生产单位时刻保持对疫情反复的防控和警惕中，顺利复工复产，通过各部门的相互支持配合，克服各种困难，顺利完成既定的生产目标。

在疫情防控形势严峻的前提下，车间本着以“预防为主，安全第一”的原则组织生产，生产工作平稳有序进行，实现全年安全生产零事故，产品质量零事故，出厂产品 100%合格。全年三个药品基地共投产制剂产品约 1.27 亿盒；原料药约 0.8 吨，口罩项目投产约 64.8 万个。

### （四）质量管理工作作为产品安全保驾护航

为保证产品质量，对进场物料放行、产品质量控制、生产指令下达、偏差管理等方面严格把控，安排专人全程随同，负责生产车间、仓库过程监控、检查、取样、放行、批记录审核等工作。

2020 全年各品种产品质量稳定，无违法生产，无质量事故发生，出厂合格率和市场抽检合格率 100%。

### （五）加强研发创新，提升核心竞争力

报告期内，公司大力推进研发能力构建，加强研发硬件投入，研发人员数量大幅增加，通过完善新药研发从化学实验到生物实验的整个开发链条，提高研发

效率，加强创新药研发进度，通过全面的质量体系构建，加强药品研发质量体系保证，在红惠新新建了 800m<sup>2</sup> 药物研发实验室，以满足实验室阶段新药 API 开发要求，同时新的药理实验室的建设也正在计划中。经过多年的研究与努力，2020 版中国药典将正式收录公司主打品种阿托伐他汀钙原料药。

报告期内，药研所 2020 年继续开展已上市品种的技术支持及一致性评价工作，同时适度开展新药创制，推进与清华大学合作的 BRM 靶向药物研发工作。红惠新大力继续深耕心脑血管创新药领域，大力推进国家 I 类化学创新药——神经保护剂 WYY 项目和抗血栓 ZT 项目等的研发工作。汉肽生物研究院也在积极推进生物药等研发工作。

#### （六）积极推进新业务发展，着眼长远健康发展

2020 年公司积极推进新业务发展，生物多肽业务板块解酒肽、原料以及医美等产品均实现了上市销售，胶原蛋白研发项目、生物制药项目、解酒和抗衰项目以及化学合成药项目正在积极推进中。同时山东桓台和江苏东海生产基地均已完成试生产，山东高青生产基地正在积极建设当中。工业大麻饮料和化妆品板块的首批产品均已在 2020 年 10 月开始上市销售，已完成部分线上线下营销渠道铺设工作，更多渠道正在积极的铺设当中。

## 二、董事会日常工作情况

报告期内，公司董事会共召开七次会议，会议的召集召开、表决程序、表决结果、会议记录均符合有关规定。

1、第七届董事会第二十一次会议于 2020 年 3 月 23 日召开，会议审议通过了《关于签署股份收购协议的议案》、《关于使用部分暂时闲置募集资金进行现金管理的议案》；

2、第七届董事会第二十二次会议于 2020 年 4 月 28 日召开，会议审议通过了《总经理工作报告》、《董事会工作报告》、《2019 年度财务决算报告》、《2019 年度利润分配预案》、《2020 年度财务预算报告》、《2019 年度报告全文及摘要》、《关于续聘会计师事务所的议案》、《2019 年度募集资金实际存放与使用情况专项报告》、《独立董事 2019 年度述职报告》、《2019 年度内部控制自我评价报告》、《2020 年第一季度报告全文及正文》、《关于制定公司未来三年（2020-2022）股

东回报规划的议案》、《关于拟使用部分暂时闲置募集资金和自有资金进行现金管理的议案》、《关于聘用公司高级管理人员的议案》、《关于制定公司部分高级管理人员薪酬的议案》、《关于召开 2019 年度股东大会通知的议案》；

3、第七届董事会第二十三次会议于 2020 年 8 月 4 日召开，会议审议通过了《关于公司第一期股权激励计划（草案）及其摘要的议案》、《关于制定公司《第一期股权激励计划实施考核管理办法》的议案》、《关于提请股东大会授权董事会办理公司第一期股权激励计划相关事宜的议案》、《关于召开 2020 年第三次临时股东大会通知的议案》；

4、第七届董事会第二十四次会议于 2020 年 8 月 28 日召开，会议审议通过了《公司 2020 年半年度报告全文及摘要》；

5、第七届董事会第二十五次会议于 2020 年 9 月 1 日召开，会议审议通过了《关于向激励对象授予限制性股票的议案》、《关于使用部分暂时闲置自有资金购买信托产品的议案》；

6、第七届董事会第二十六次会议于 2020 年 9 月 24 日召开，会议审议通过了《关于调整公司 2020 年第一期股权激励计划授予激励对象名单及授予数量的议案》；

7、第七届董事会第二十七次会议于 2020 年 10 月 29 日召开，会议审议通过了《公司 2020 年第三季度报告全文及正文》。

上述董事会相关公告及文件均已在证券时报、上海证券报、证券日报、中国证券报和巨潮资讯网进行披露。

### 三、对股东大会决议的执行情况

1、2020 年 1 月 2 日，公司召开 2020 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于增资北京东方略生物医药科技股份有限公司暨关联交易的议案》；

2、2020 年 1 月 13 日，公司召开 2020 年第二次临时股东大会，审议通过了《关于调整募集资金投资项目规模并将该项目剩余募集资金永久补充流动资金的议案》；

3、2020 年 5 月 22 日，公司召开 2019 年度股东大会，审议通过了《董事会工

作报告》、《监事会工作报告》、《2019 年度财务决算报告》、《2019 年度利润分配预案》、《2020 年度财务预算报告》、《2019 年度报告全文及摘要》、《关于续聘会计师事务所的议案》、《2019 年度募集资金实际存放与使用情况专项报告》、《2019 年度内控自我评价报告》、《关于制定公司未来三年（2020-2022）股东回报规划的议案》、《关于拟使用部分暂时闲置募集资金和自有资金进行现金管理的议案》；

4、2020 年 8 月 20 日，公司召开 2020 年第三次临时股东大会，审议通过了《关于公司第一期股权激励计划（草案）及其摘要的议案》、《关于制定公司〈第一期股权激励计划实施考核管理办法〉的议案》、《关于提请股东大会授权董事会办理公司第一期股权激励计划相关事宜的议案》；

上述股东会相关公告及文件均已在证券时报、上海证券报、证券日报、中国证券报和巨潮资讯网进行披露。

#### **四、董事会专业委员会履职情况**

董事会下设四个专门委员会：战略与发展委员会、提名委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会。各专门委员会职责明确，依据公司董事会制定的各专门委员会实施细则履行职责，就专业性事项进行研究，提出意见及建议，为董事会决策提供参考。

公司董事会审计委员会按照公司《董事会审计委员会实施细则》履行职责，报告期内在公司定期报告的编制过程中，审计委员会对公司 2020 年第一季度财务报告、2020 年半年度财务报告及 2020 年第三季度财务报告、2019 年年度报告、内部审计工作报告、募集资金使用情况等进行检查监督，切实履行了审计委员会的职责。在 2019 年度审计工作过程中，审计委员会同独立董事、审计机构、公司内审部门进行了沟通，详细了解了公司年度财务报告审计计划、审计工作安排及其他相关情况，就年报审计安排与进度及审计过程中发现的问题进行沟通，并要求相关审计机构及部门密切关注中国证监会、深交所等监管部门对年报审计工作的相关政策和要求，确保了审计的独立性以及审计工作保质保量如期完成，切实履行了审计委员会的职责。

公司董事会薪酬与考核委员会按照《董事会薪酬与考核委员会实施细则》积

极开展工作，报告期内薪酬与考核委员会针对公司高管薪酬事项、第一期股权激励计划事项发表了审核意见。

公司董事会提名委员会委员在报告期内就公司聘任高级管理人员候选人任职资格进行了审查，发表了相关审核意见。

公司董事会战略与发展委员会按照《董事会战略委员会实施细则》积极开展工作，持续关注宏观经济形势、行业发展趋势和公司实际经营情况，对公司稳定发展起到了积极作用。

综上所述，在报告期内，公司董事会下设各专门委员会勤勉尽责的履行了应尽的职责。

## 五、《内幕信息知情人登记管理制度》的执行情况

根据证监会《关于上市公司建立内幕信息知情人登记管理制度的规定》（证监会[2011]30号公告）、新疆证监局《新疆上市公司内幕信息知情人登记备案管理办法》和公司《内幕知情人登记管理制度》等法规、制度的要求，在重大事项、敏感信息和定期报告的发布前及时填报《内幕信息知情人登记档案表》和《内幕信息知情人登记备案表》，对相关人员进行登记备案，严防内幕信息的泄露，严控内幕信息的发布。

本年度公司自查不存在内幕信息知情人在影响公司股价的重大敏感信息披露前利用内幕信息买卖公司股票的情况。

## 六、对公司未来发展的展望

### （一）行业格局和发展战略

2021年预计新冠疫情的影响仍将持续，同时国家医疗改革持续深化，带量采购不断扩围等政策对行业及企业影响深远，经营战略改革与提升新药研发能力、构筑医药企业专利壁垒及加强营销能力的压力剧增。2021年公司继续围绕“产业+资本”的双轮驱动战略，通过调整营销重心，大力开发OTC市场，深挖“阿乐”产品潜力，同时积极推进“复方阿乐”等新产品上市工作，积极发挥协同效应有力推进生物多肽、工业大麻等新业务发展，不断优化公司产品结构，为公司打造出系列产品及利润点；同时，积极发挥资本运作的力量，借助如东方略等渠道不

断引进新的重磅产品及企业，实施并购策略实现快速扩张，在抗肿瘤、抗癌痛、罕见病及快消品等领域不断丰富公司产品管线，不断打造新的利润增长点。通过深挖原有业务、积极开拓多元化布局、加强研发能力构建，大力提升新形势下的公司的运营能力及风险防范能力，促进公司长远健康发展，实现以创新药、生物药及大健康消费为核心的多元化发展企业转型，力争成为一家全球性企业，不断丰富公司业绩，为股东创造更大的价值。

### （三）公司 2021 年工作计划

医药制造板块：

#### 1. 零售市场扩大覆盖及品牌塑造

##### （1）坚定抓住品牌建设，扩大零售终端覆盖

阿乐优秀的品质和值得信赖的品牌是影响患者选购的主要动力。2021 年仍需继续大量的覆盖各零售终端，抢占市场，用零售终端的数量替换被挤出的医院终端，通过品牌教育帮助阿乐保有一定市场容量。

##### （2）完善商务团队，加强零售市场推广力度。

密切关注国家政策导向，保障带量采购地区的供货及货款回收，加强销售流向监管，以防货物外流。严格审核商业资质，严格控制账期及应收账款，确保资金安全。增加商务人员编制，推动与经销商的深度合作，拓展零售市场销售，保障零售渠道的畅通。

#### 2. 练好内功，保障供应，做好服务

加强药品相关法律法规知识的学习，密切关注政策变化，合规化、专业化，促使产品质量不断提高。同时加强与药品监管部门的沟通，避免对药品监管政策法规的理解差异等。

#### 3. 深化内部机构改革，形成高效快速的响应机制

通过内部改革调整，完善公司组织架构和人事布局，形成科学的决策机制、执行机制和监督机制。注重企业文化建设，加强人力资源管理，全面提高岗位职业技能及工作能力，完善绩效考核，并充分运用信息管理手段，降低管理成本和提升运营效率效率。

#### 4. 强化全面预算管理

强化预算管理的约束性，推动公司年度目标的顺利实现。定期进行经营分析，及时发现公司经营过程中的风险点并预警反馈，提出经营控制措施和建议。严格执行国家统计报表制度，认真做好各项年、定报的贯彻落实，保证统计数据质量，为经营决策提供依据。

#### 5. 实现财务管理集团化与数据信息共享

建立统一的财务规章制度，实施统一核算，统筹财务、金税、网银软件的连接转化，逐步实现财务数据共享。梳理公司税收风险点，控制经营业务税收风险。

#### 6. 不断产品创新，加强研发投入

##### (1) 药研所工作

完成已经立项的一致性评价品种的研究工作、及已有批文的 17 个品种 22 个品规的产品再注册。完成在研品种的注册申报，落实在研品种的原料药样品制备及后续生产场地问题。2020 版药典拟定的阿托伐他汀钙药原料药及片剂质量标准涉及的杂质开展制备、标定等工作。

继续开展研发质量管理体系建设，确保研发质量体系的有效运行，保证药品研发数据的可靠性和合规性。完成新产品立项 3 项，项目引进及合作拟完成 1-2 项。推进在研项目的继续研究与在产产品一致性评价工作。推进创新药物合作开发研究，通过蛋白降解靶向嵌合体（PROTAC）技术降解 BRM 全蛋白，深度理解 BRM 全蛋白各结构域的作用，继续设计抑制剂分子。计划申请发明专利不低于 3 项，争取获得授权发明专利 1-2 项，尤其是复方阿乐相关以及 BRM 新药的知识产权布局，为公司增添核心竞争力。

##### (2) 红惠新工作

新药研发方面：力争完成创新药 WYY 项目的原料药实验室研究工作、深入开展制剂研究，着手药理药效、药代、毒理正式实验，积极进行适应症拓展和知识产权布局；确定 ZT 项目活性化合物，有序开展成药性评价，确认候选药物，过程中进行有效知识产权保护和有序寻求商业价值实现；继续提供对外化学 CRO 服务。

仿制药研发方面：力争确定 NMN 原料药工艺，大力推进 NMN 制剂开发；完成

大麻二酚相关研究工作；根据集团内部需要和外部市场需求，再立项开展 1-3 项药物研发工作。

生物多肽板块：

#### （1）加强营销能力构建

打造线上线下相互促进的营销体系，建立优胜劣汰逐步建立高素质营销团队，建立科学有效的绩效奖励方案，实现多品牌、多价位的产品多定位设计。

#### （2）持续推进产品研发

优化工艺流程医美项目，攻破人源胶原蛋白工艺技术难点，稳定产品质量，优化工艺流程，推进 GLP-1 开始向中试转化，取得自主专利；建立抗衰项目产品品质管理体系，升级产品档次，推动产品上市和生产；积极开发粉剂、胶囊类、片剂等各型解酒产品；完成多肽平台车间建设、人员配备；Sting 激动剂，搭建新药活性筛选平台，搭建新药计算机设计及活性评价平台，确定方法和开展动物实验；醋酸齐考诺肽及鞘内注射剂、利那洛肽及胶囊，完成稳定性实验，制剂开发和质量研究确定；特利加压素及注射剂、利拉鲁肽、索马鲁肽，实现小试到中试转化，确定质量标准和制剂开发工艺；

#### （3）加强生产管理

完善制度体系建设，加强标准化管理，细化生产流程，实现生产过程的数据化和精益化。完成行政审批手续办理，推进项目及车间设计，加快建造周期，尽快投入生产；建立质量标准和操作规程，规范车间生产管理规范，进行安全生产；加大人员招聘，开展人员职责培训。落实安全合规生产，提升产品质量，降低生产成本，配合工艺和剂型改进工作及后续生产软硬件改造。

工业大麻板块：积极推进工业大麻相关药品研发工作，加强饮料及化妆品业务营销团队及能力建设，通过线上渠道重点推进直播带货，提高产品曝光度，加强线下销售渠道布局等，提升产品销量。

#### （四）未来面临的风险

1、市场及政策风险 随着医药政策改革的不断深入，尤其是带量采购的全面铺开，医药市场格局发生了显著变化，同时医药行业监管日趋严格，环保标准

不断提高，对企业生产管理等各方面都提出更高要求，企业发展也将受到影响。

应对措施：公司将时刻关注行业政策变化，积极采取应对措施以控制和降低行业政策变动带来的生产经营风险。

2、药品招标的风险 2019 年药品带量采购全面扩围，众多药品进入了典型的以量换价的时代，药品降价趋势明显。未来公司其他产品会否纳入带量采购以及政策推进的时点进度存在不确定性，对公司未来产品销售带来不确定性。

应对措施：公司将不断加大研发投入，加大创新药研发力度，提升药品品质，形成有力的产品竞争优势，同时积极推进营销模式转型，加大集采外市场的营销工作。

3、科研创新的风险 药品新药研发资金投入大、所用时间长，基于未来发展需要每年投入大量资金进行药品研发，面临的不确定性较大。

应对措施：公司不断改进和提升研发水平，谨慎选择研发项目，加强研发项目的立项调研和后期执行的科学管理，降低项目失败的风险，同时考虑通过收购、合作开发等形式推出新项目，拓展研发管线，最大限度控制研发风险。

4、质量控制的风险 新版 GMP、新版《国家药典》、注册审评新规、仿制药一致性评价办法等一系列新标准、新制度、新规定的出台和实施，对药品自研发到上市的各个环节都做出了更加严格的规定，对全流程的质量管控都提出了新的要求，质量控制带来的风险也在增大。

应对措施：公司严格按照《中华人民共和国药品管理法》《药品生产质量管理规范》等法律法规，建立并严格执行安全生产、经营流通和产品质量等方面的内部控制和管理制度，从生产、经营、流通各环节确保药品质量安全。

5、生产成本上涨风险 原辅材料价格、物流成本上涨，人力资本提升等将使企业生产和运营成本存在上升的风险。

应对措施：公司将通过合格供应商管理制度，筛选优质供应商，建立长期合作，同时不断创新和改造生产技术，最大限度控制生产成本。

6、新业务风险 由于新业务所处行业、政策等不同，工业大麻应用、消毒产品等新业务发展存在如下 3 个主要风险：（1）如果国家宏观经济情况出现较大

波动，势必会影响到整个行业发展，对公司运营产生不确定性影响（2）如果未来国家政策出现调整，则可能对工业大麻等业务的开展带来不确定性影响。（3）随着更多参与者的加入，工业大麻等新业务布局可能面临激烈的市场竞争。

应对措施：公司会严格遵守国家法律法规、监管规定及其他相关管理制度，谨慎对待工业大麻等新业务的相关合作。上述涉及的未来计划、发展战略等前瞻性描述，不构成公司对投资者的实质性承诺，敬请投资者注意投资风险。

德展大健康股份有限公司董事会

二〇二一年四月二十八日