

公司代码：600351

公司简称：亚宝药业

**亚宝药业集团股份有限公司**  
**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 致同会计师事务所（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

经致同会计师事务所（特殊普通合伙）审计，公司 2017 年实现归属于母公司所有者的净利润为 200,206,379.14 元，可供股东分配的利润为 777,307,968.88 元。

公司 2017 年度利润分配预案为：以 2017 年 12 月 31 日总股本 787,041,461 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1 元（含税），共计分配现金红利 78,704,146.10 元，剩余未分配利润结转下一年度。不送股不进行公积金转增股本。

## 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	上海证券交易所	亚宝药业	600351	

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	王刚	杨英康
办公地址	北京经济技术开发区天华北街11号院2号楼11层	北京经济技术开发区天华北街11号院2号楼11层
电话	010-57809936	010-57809936
电子信箱	wanggang@yabaoyaoye.com	yabaoyk@163.com

### 2 报告期公司主要业务简介

#### （一）公司主要业务及产品

公司专注于医药健康产业，主要从事医药产品研发、生产和销售，根据中国证监会颁布的《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（分类代码：C27）。公司产品包括中西药制剂等共计 300 多个品种，其中公司生产的丁桂儿脐贴、消肿止痛贴和以珍菊降压片、硝苯地平缓释片、红花注射液为代表的心脑血管用药，作为公司的重要产品已获得较高的市场认

可度。

随着城镇化人口持续增加以及人口老龄化比例持续扩大，公司迎来新一轮的发展机遇。在此背景下，公司将坚持现代中药和化学药的新型给药系统研究，继续聚焦儿科、妇科、老年慢性病（主要是心脑血管疾病）制药领域，大力提升公司的品牌形象。

## （二）公司经营模式

### 1、采购模式

公司采购部门主要根据生产管理部下达的生产计划，并结合库存情况及市场预测编制采购计划，依托采购信息平台，搭建线上招采系统，试行“招采分离”，集中采购、询价比价、竞价招标等方式在合格供应商范围内进行采购，对于市场价格存在波动的原材料，采用储备采购模式，并对采购价格进行跟踪监督。

### 2、生产模式

公司以生产计划为依据，以市场需求为导向，公司生产管理部制定了明确的年度生产计划、季度生产计划、月度生产计划和月度变更生产计划，并通过生产考核体系，确保生产计划的严格执行，保证产品的质量，满足不断变化的市场需求。

目前已形成了芮城工业园以小容量注射剂、丁桂儿脐贴产品为核心的生产基地；风陵渡工业园以片剂、冻干粉、原料药剂、消肿止痛贴为核心的生产基地；太原制药以胶囊、片剂为主的生产基地；四川制药以妇科栓剂、儿科颗粒剂和口服液为核心的妇科和儿科药品生产基地；贵阳制药以薏芽健脾凝胶为核心的生产基地；北京生物以外向型产品为核心的生产基地；一分公司以唯源、九合、CHAKA 等大健康产品为核心的生产基地；上海清松以恩替卡韦等中高端化学原料药为核心的生产基地。

### 3、销售模式

#### 工业销售模式

公司医药工业销售模式主要通过全资子公司山西亚宝医药经销有限公司对外销售，根据药品种类不同和重点销售渠道不同，分别建立了专业化的商务分销、招商代理、OTC 零售、慢病管理、学术推广等队伍，通过协议商业、KA 连锁等医药专业渠道，将公司的产品覆盖到全国大部分区域的各级医疗机构及零售药店等。

#### 医药商业销售模式

公司医药商业主要从其他工业企业购进产品，利用在山西省运城市区域的地域优势，通过自有销售渠道销往运城市区域的各级医疗机构及零售药店等。

### （三）公司业绩驱动因素

报告期内，公司强化终端市场开发力度，不断开展管理创新，加强质量管理，稳步推进产品研发及产品结构优化升级，确保公司可持续发展。

具体情况详见“经营情况讨论与分析”部分。

### （四）行业发展现状

近年来，随着医药产业深化变革，以及国内与医药相关的各项十三五规划加速落地执行，国内制药企业分化加速的趋势已进入常态化；随着医药商业流通领域“两票制”、仿制药一致性评价等深层医改措施的全面落实到位，医药行业内部优胜劣汰明显，改革的成效开始显现。从行业整体发展环境来看，医药行业仍是国家未来重点发展的领域之一，而国际化是中国医药行业发展的必由之路。

中国城镇化、人口老龄化加快、居民收入稳步增长等多重因素作用下，药品和健康服务市场需求不断增长，推动医药市场消费的增长，未来医药市场的资源将逐渐向创新药或高质量仿制药集中，如何把握好未来五到十年医药行业优胜劣汰的关键时期，将是所有医药企业未来五年最重要的发展课题之一。

根据国家统计局公布的数据，2017年全国规模以上医药制造业全年累计实现营业收入28,459.6亿元，比上年增长12.5%；实现利润总额3,314.1亿元，比上年增长17.8%。同时，《“健康中国2030”规划纲要》等一系列行业改革举措，为医药改革发展带来众多利好和指导，未来医药行业发展前景依旧向好。

展望2018年，控费继续从严导致医院终端继续低增长，药品审评审批系列、临床数据自查等政策对企业研发创新提出更高要求，产品质量监管预期将越来越严，仿制药一致性评价关乎企业生死存亡，这些都将倒逼企业转型升级，提供具有高质量、真正具有临床需求的产品和服务成为企业持续发展的动力，创新是企业持续发展的核心竞争力。

与此同时，顺应国家大势，我们也迎来诸多发展机会：两票制的全面铺开促使医药工业增长提速，医保支付改革利好创新药和高质量仿制药。“二孩政策”的全面落地为儿童健康市场带来巨大的消费潜力；中医药上升到战略层面，对中药企业的长足发展起到了推动作用；“健康中国”的使命也为医药企业进入大健康产业提供了足够的动力；随着医药互联网利好政策出台，智慧医疗等新型商业模式涌现，将推动健康产业的持续创新，社会资本、商业保险等也将推动多利益方进入医疗市场；“一带一路”的建设也为中国医药企业在国际市场的发展开疆拓土。

### （五）行业周期性特点

与其他行业相比，医药行业关系国计民生，受宏观经济波动影响较小，长期来看，医药行业周期性特征并不突出。同时，医药行业基本没有地域性。但是，具体的药品品种因适应症的高发受季节因素影响，相应的药物市场存在一定的季节性特征。

#### （六）公司市场地位

公司在制药工业领域着力打造儿童健康品牌，形成以“丁桂”品牌为龙头的儿科系列药品及健康产品，在儿童大健康市场处于领先地位。同时，在心脑血管、消化系统和抗肿瘤等国内药品市场最具用药规模和成长力的治疗领域，都已形成比较完善的产品布局。

### 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	4,368,578,074.17	4,205,512,901.22	3.88	4,251,823,638.38
营业收入	2,558,514,621.39	1,806,110,170.60	41.66	2,065,627,072.69
归属于上市公司股东的净利润	200,206,379.14	22,521,863.12	788.94	222,090,410.67
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	191,939,514.38	-47,862,101.35	不适用	194,214,164.32
归属于上市公司股东的净资产	2,808,770,304.09	2,624,308,352.21	7.03	2,680,490,635.19
经营活动产生的现金流量净额	161,726,197.37	155,954,179.41	3.70	143,466,388.53
基本每股收益(元/股)	0.2544	0.0286	789.51	0.3209
稀释每股收益(元/股)	0.2544	0.0286	789.51	0.3209
加权平均净资产收益率(%)	7.37	0.85	增加6.52个百分点	12.00

#### 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	560,494,172.82	618,261,591.33	660,328,878.75	719,429,978.49
归属于上市公司股东的净利润	40,624,960.38	66,523,237.27	41,113,923.59	51,944,257.90
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	40,462,513.17	64,035,075.80	39,524,162.78	47,917,762.63

经营活动产生的现金流量净额	-8,853,911.89	38,439,376.08	58,518,207.38	73,622,525.80
---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

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

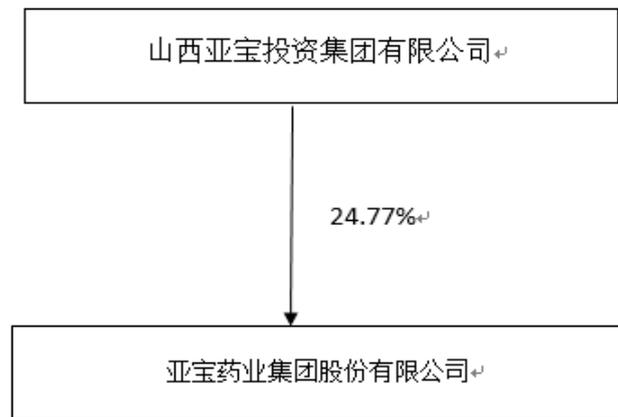
单位：股

截止报告期末普通股股东总数（户）						63,504	
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）						59,757	
截止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	质押或冻结情况		股东 性质
					股 份 状 态	数 量	
山西亚宝投资集团有限公司	0	194,934,804	24.77	45,987,804	质 押	166,608,116	境内 非国 有法 人
山西省经济建设投资集团有限公司	0	33,541,756	4.26	5,109,756	未 知	0	国家
民生证券—浦发银行—民生恒信 1 号分级集合资产管理计划	23,023,319	23,023,319	2.93	0	未 知	0	未知
山西省经贸投资控股集团有限公司	0	13,000,000	1.65	0	未 知	0	国家
中央汇金资产管理有限责任公司	0	12,842,300	1.63	0	未 知	0	未知
李天虎	33,200	10,252,712	1.30	10,219,512	未 知	0	境内 自然 人
华夏人寿保险股份有限公司—万能保险产品	0	10,219,512	1.30	10,219,512	未 知	0	未知
交通银行股份有限公司—汇丰晋信双核策略混合型证券投资基金	9,898,091	9,898,091	1.26	0	未 知	0	未知

新余市合盛锦禾投资管理中心(有限合伙)	0	8,175,609	1.04	8,175,609	未知	0	未知
山西省科技基金发展总公司	0	7,000,000	0.89	0	未知	0	未知
上述股东关联关系或一致行动的说明	前十大股东中,山西亚宝投资集团有限公司和其他股东之间不存在关联关系或一致行动人关系;山西省经贸投资控股集团有限公司、山西省经济建设投资集团公司和山西省科技基金发展有限公司三者均为山西省国有资本投资运营有限公司的下属公司,为一致行动人;公司未知其他股东之间是否存在关联关系或一致行动人关系。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无						

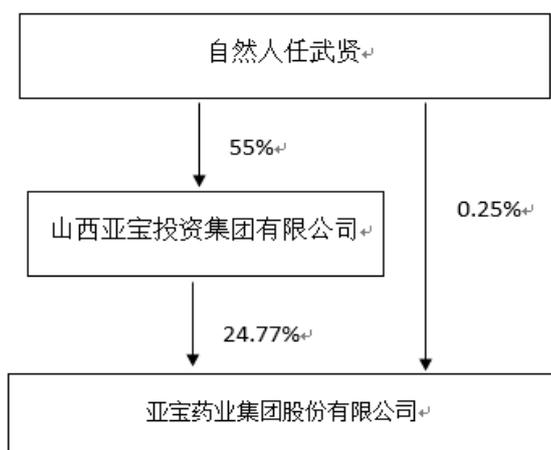
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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

2017年，随着医疗卫生体制改革进一步深化，医保控费、药品采购价格降低成为常态化趋势，医药行业增速持续放缓。“营改增”、“两票制”等新政的逐步落实，对医药企业传统经营模式造成冲击；一致性评价，药品工艺核对、中国加入ICH对药品质量提出更高要求，这些政策的密集出台推动着医药行业药品市场格局发生重大变化，对医药企业的未来经营产生了重要而持续的影响。

面对行业环境的变化与整体增速放缓的“新常态”，2017年公司在集团董事会的领导下，围绕医改政策，创新经营模式，聚焦核心业务，锁定战略目标，以销售为龙头，加强品牌及终端网络建设，牵引绩效目标实现；以研发为基础，加强在研项目管理，提升产品市场竞争力；以生产为保障，做实精益化管理，提升投入产出率；以管理改善为主题，加强财务管控，全方位推进创新，提升运营质量和效率，实现了收入规模的稳步增长。2017年，公司实现营业收入25.59亿元，同比增长41.66%，归属于上市公司普通股股东净利润2.00亿元，同比增长788.94%。

##### （一）营销方面

##### （1）巩固商务体系，下沉渠道终端

2017年，商务体系销售系统不断完善，销售结构趋于合理，在2016年基础上开展了客户优化和商业架构精简，变多级体系为二级体系，渠道趋于清晰。截止2017年末，公司一级商业优化到

五十余家，二级商业达到七百余家。同时利用数据直连系统，构建了以商业平台为基础的终端覆盖网，实现渠道及终端可视、可控、有序，销售数据库形成；此外，合理控制非备案商业销售，销售信息支持系统建立了“两大系统一大平台（PRM/MRM系统及开票员系统平台）”，即通过PRM（报货计划管理系统），通过销售人员统计客户购进与库存情况，实现一级、二级渠道库存的科学化、合理化，为制定科学合理的销售计划提供数据保障。通过MRM（自动结算系统）系统整合后勤支持体系和销售部门的资源共享，实现通路促销活动的结算与兑付效率。

## （2）深耕终端市场，强化终端覆盖

2017年，公司在“终端为王”的指导思想下，进一步下沉营销资源，扩大终端覆盖，维护终端上量，加速新品导入，实现产品在零售市场的销售业绩提升。

在OTC终端，截止2017年末，公司有效覆盖一千余家连锁药店总部以及近二十万家药店终端。零售事业部在2017年根据市场需求，通过策略性调整，在现有KA连锁置换入大规格产品，优化丁桂儿脐贴、葡萄糖酸锌酸钙等产品大规格在零售终端市场布局，提高了零售药店的销售业绩。除了加强与全国KA、NKA连锁总部、单体药店的深度合作外，加大了开发中小型连锁药店的力度，丁桂儿脐贴3贴装和新产品新增覆盖七百余家中小连锁药店，实现快速导入，销售额显著提升。新品薏芽健脾凝胶在试点省份以立体化营销策略，实现铺货近千家连锁，超过三万家终端门店。慢病管理事业部在零售终端组建了300人面向消费者的专业化服务团队。

在医院终端，2017年公司加强学术活动与推广，等级医院招商代理和直营队伍建设齐头并进，以新医院开发数量与原有医院销售上量双强化，儿童清咽解热口服液备案6省采购，同时顺应分级诊疗、医联体等政策，开发基层医疗机构、社区卫生中心、私人诊所等基层终端，在重点市场形成医院终端网络的密切互补，构建了全面覆盖各级药店、重点城市医院、基层医疗机构等遍布全国的终端网络，实现由传统渠道销售型公司向终端布局致胜型公司的转型升级。

在第三终端，公司在巩固原有市场规模基础上，继续扩大“春播行动”的覆盖面，持续开展技术培训、春播巡讲、春播巡诊、高峰论坛、公益活动、《弟子规》巡讲等活动，一方面通过与医药类高校的合作，切实提高学术推广团队的专业推广能力，另一方面加大对“春播医生”的医学培训，全面提升基层终端的医治服务水平。公司通过“春播行动”的开展，在营销团队内部已建立了成熟的系统培训体系，以对基层医疗人员推广中医药适宜技术为切入点，促进中医药技术在基层终端的广泛深入，提高以消肿止痛贴为代表的系列产品的进一步应用。

## （3）强化品牌运作，培育战略品种

2017年，公司重点发力大产品营销和产品梯队建设，产品线重点聚焦支柱产品群及战略产品

群两大产品群体。占据公司主要销售比重的支柱产品群中，重点大品种丁桂儿脐贴、消肿止痛贴、葡萄糖酸锌口服溶液、葡萄糖酸钙口服溶液、硫辛酸注射液、珍菊降压片、硝苯地平缓释片均实现较大幅度增长；与此同时，公司深挖现有潜力品种，形成了薏芽健脾凝胶、小儿腹泻贴、枸橼酸莫沙必利片、绞股蓝总苷分散片、氯喹那多普罗雌烯阴道片、儿童清咽解热口服液、五福化毒片等新的战略产品群，保证了公司销售的快速增长。公司根据产品分类，聚焦资源，精准投入强化品牌运作能力，丰富以“丁桂”、“亚宝”、“百喻”为代表的品牌内涵，聚焦新一代妈妈最关注的媒介平台与消费习惯，品牌宣传软硬结合，新品薏芽健脾凝胶作为潜力品种重点培育，在新品上市之初采取“广告+店员激励+POP+样品试吃+店员培训”等组合式营销策略，与连锁联盟密切合作，完成连锁药店覆盖和落地执行工作。

## （二）研发方面

2017年，公司持续以提高自主创新能力为核心，创新与仿制并重，在仿制药方面，公司以推进一致性评价工作为重点，2017年苯磺酸氨氯地平缓释片、马来酸依那普利片完成BE试验。此外，2017年研发中心重点加强仿制药研发项目的管理能力及研发工作的规范性和科学性，明确研发系统各岗位职责，加强绩效考核，确保了公司研发项目快速度、高质量、高效率、低成本的目标。

在创新药方面，公司取得多个创新药项目重大里程碑进展，两个治疗II型糖尿病的新型口服药物盐酸亚格拉汀、SY-008均取得临床批件并顺利开展一期临床；治疗急性脑卒中的新型注射剂SY-007、治疗II型糖尿病的新型口服药物SY-009均成功申报临床，取得临床受理通知书。

国际化出口方面，公司达成与Slate Run Pharma氢溴酸加兰他敏片出口美国销售协议，并协助产品外贸出口落地。

2017年全年公司共完成自主立项8项，国际合作签约3项，取得药品临床批件2项；取得临床受理通知书2项；取得授权发明专利证书7项。

## （三）生产方面

2017年，公司在“提质：抓质量、保合规，增效：抓运营、提效率，降本：抓成本、要利润”总思路的指引下，严把质量大关，树立了研、产、销一体化全生命周期的质量管理理念，加强了集团化质量管控与指导，制定了切实可行的实施方案，定期开展内部质量审计，推行了生产数据完整性项目，优化了内部质量管理流程，落实cGMP质量体系建设，优化质量系统人才配置，公司上下践行文言行记统一性；2017年生产中心突出了技术引领作用，聚焦积压工艺解决问题，紧抓工艺核对工作，积极衔接了研发与生产环节，中试效率明显提升，针对扩容的研发品种进入中试环节，引入了新产品风险评估机制，减少新产品试制风险；落实生产主体责任，推进技术专家团

队建设，树立“技术专家”10名；筹划建立资产管理信息平台，优化资产管理，推行TPM（全员生产维护）提升设备效率，落实环保主体责任，设备管理由服务角色转变到参与管理；配合PRM（报货计划管理系统）优化产销统筹性，调整产能保证供货；持续关注KL指标评价的优化，控制费用降低成本，各生产公司2017年平均实现产品毛利上涨7%，提升效率保证利润。

#### （四）商业物流方面

2017年，公司商业物流立足区域市场，基药业务进一步下沉，夯实村级卫生室基础，分人员、分品种进行基层维护与跟进，目前覆盖了山西运城13个县市、15家二甲医院、186个乡镇卫生院、3500多家村级卫生室。零售业务方面，加强对直营连锁、加盟门店及其他药店的管理，推进互联网远程管理和网上药店建设。

报告期内，公司顺利通过了GSP认证，获得了毒、麻、精制剂和原料经营资格；公司成立了电商业务部，积极开拓B2B业务，通过技术合作和线下引流与客户建立强业务关系。

#### （五）管理方面

报告期，公司在经营管理中以目标管理为核心，以绩效价值为导向，通过运营平台的完善，将各系统、各部门工作有机地对接起来，使各支持模块积极联动，最大限度地发挥运营系统的服务与支持作用。实施分层分级的培训管理，在培训前，结合公司发展战略，针对各层级人员进行培训调研和评估，对各中心、职能部门核心经济指标、重点工作目标逐级分解，对重大目标偏差的事项及时调整，加强事后续效考核，确保了集团整体经营计划的达成。

### 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

纳入本期合并财务报表范围的包括：山西亚宝医药经销有限公司、太原亚宝医药有限公司、亚宝药业太原制药有限公司、亚宝药业四川制药有限公司、北京亚宝生物药业有限公司、北京亚宝投资管理有限公司、北京亚宝国际贸易有限公司、亚宝北中大（北京）制药有限公司、亚宝药业新疆红花发展有限公司、山西亚宝医药物流配送有限公司、苏州亚宝药物研发有限公司、亚宝药业贵阳制药有限公司、上海清松制药有限公司、北京庆和春医药科技有限公司、亚宝美国药业有限公司等十五家子公司。子公司基本情况详见附注六。

本期合并财务报表范围变动情况：

2017年6月，本公司出资10万美元（折合人民币679,480.00元）设立亚宝美国药业有限公司（以下简称亚宝美国），主要从事医药产品开发与服务业务，导致本期合并范围发生变动。

董事长：任武贤

亚宝药业集团股份有限公司

2018年4月26日