

石家庄以岭药业股份有限公司

2019 年度董事会工作报告

一、2019年经营情况

2019年，面对不断变化的内外部经营环境，公司审时度势，主动求变，积极应对，不断谋求新政策、新形势下的发展机遇。报告期内，公司顺应行业政策发展趋势，在总体发展战略的指引下，坚持以市场为导向，不断优化资源配置，紧紧围绕年度经营管理计划，切实贯彻落实各项任务指标。

2019年公司实现营业总收入5,825,294,498.85元，同比增长20.99%；归属于上市公司股东的净利润606,501,070.03元，同比增长1.21%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为555,757,220.14元，同比下降2.35%。

（一）中药板块

1、销售方面

公司始终坚持专业化的学术营销及市场推广模式。报告期内，公司依托现有产品线，继续整合内部资源，优化销售管理模式，明确责任目标，强化销售团队专业化建设，持续推进营销体系优化升级，有效推动基层及零售渠道拓展，提高产品覆盖的深度与广度。2019年下半年起，在基药政策逐步落地实施的政策背景下，公司对医疗板块学术推广体系进一步优化。公司有七个专利产品进入医保目录，五个产品进入基药目录，公司专利产品在基层市场的占有率和销售收入的增长有了更为强劲的推动力，在基层市场的放量面临非常好的时机。而原来公司在基层市场所采取的授权式管理模式在市场开发、覆盖、占有率提升以及终端品牌活动开展方面与公司预期存在一定的差距。为尽快扭转局面，抓住基药政策实施带来的利好，公司对基层（县、乡、村）市场的推广队伍进行了优化，由充分授权模式转为公司一体化管理体系，从产品推广策略顶层设计到地市级市场的有效承接再到县乡终端的全面落地实施，形成全链条精细化管理，公司的学术推广、患者教育、健康乡村中国行公益项目推进以及基药市场全面开发覆盖工作，可以在公司整体管理体系内得到快速落实和推进，对基层市场将会起到显著促进作用。

随着调整到位，会为未来基药产品全面上量以及医药市场开发覆盖产生积极的正向作用。

公司不断加强目标市场覆盖，坚持以提供安全、卓越的具有临床价值的产品为核心，学术推广为导向，依托四级络病分会体系，组织召开了第十五届国际络病学大会及多场省级、地市级络病学术年会，发布通络药物研究成果，强化产品学术影响力，做好产品及疾病治疗的再教育，使公司产品在临床得到认可；开展关爱医师健康公益活动，围绕心脑血管病、感冒流感、糖尿病等疾病开展社区健康教育活动，持续提升目标人群对公司品牌的认知度和忠诚度。

针对城市医疗终端，公司不断完善产品基础及临床研究，获得真实可靠的产品研究数据和循证医学证据，围绕学术研究的成果，不断加强终端相关疾病的“临床路径”及“专家共识”学术推广力度，持续提升临床专家对公司药品科学合理应用的认知水平。

针对基层医疗终端，公司实施终端分类精准推广的策略。公司围绕县级医院、乡镇卫生院\社区卫生服务中心、村卫生室\卫生社区服务站等核心终端，全面提升基层医疗学术服务推广能力，开展“健康中国乡村行”县、乡、镇级讲师、医师培训活动，树立公司品牌形象，强化络病理论学术影响力，有利促进了公司产品在基层医疗市场占有率的持续提升。

针对零售终端，公司进行精细化管理，聚焦百强连锁，打造样板连锁。公司采取全品覆盖策略，重点锁定全国10万家药店进行全产品覆盖，并选择重点连锁以及次重点连锁进行一对一产品学术信息沟通服务，与连锁企业合作开展有针对性的药事服务，让老百姓切身体验到免费健康管理及药事服务。

2、研发方面

公司一直把创新作为企业发展的源动力，持续加大研发投入，优化组织架构，不断完善研发体系，立项前瞻科学，研发组织分工运作高效。公司研发平台——河北以岭研究院下设中药分院、化药分院、生物药分院、健康分院、安评中心、临床中心、国内注册中心、国际注册中心，在继续保持中药、保健品、化药研发优势的基础上，加强生物药研发力度，通过短期、中期及长期的研发规划和投入，布局公司未来研发创新驱动力。

围绕中药品种研发，公司聚焦于心脑血管、呼吸、神经、泌尿、消化、内分泌、免疫等核心治疗领域，规范、科学开展临床试验工作，客观评价产品的疗效和安全性，探索产品的适用人群及临床应用优势和作用特点，不断推进新产品研发。公司目前已获临床批件品种涉及呼吸系统、糖尿病及其并发症、泌尿系统、消化系统、风湿类、耳鼻喉等疾病，在研立项品种29个，涵盖心血管系统、神经系统、呼吸系统、内分泌代谢系统、消化系统、妇科、儿科等疾病，处于临床前研究不同阶段，涉及复方、组分及单体药物及经典名方等；筛选储备品种20余个，涉及骨科、妇科、儿科、内分泌代谢、消化系统疾病等领域。报告期内，治疗急性气管、支气管炎的连花清咳片已申报新药，完成了生产现场核查、临床现场核查。同时积极布局配方颗粒研发，报告期内公司已获得河北省内646个配方颗粒品种，积极推进中药配方颗粒市场覆盖工作，进一步拓展中药产业链布局，丰富和完善产品结构、满足市场需求，并积极利用品牌效应促进和扩大市场份额。

目前公司已获批准进入临床的中药药品研发项目及其进展情况如下表所示：

序号	类别	名称	适应症	报告期末进展情况
1	中药6类	连花急支片	急性气管、支气管炎	申请新药
2	中药6类	百灵安神片	失眠症	完成临床研究
3	中药6类	解郁除烦胶囊	轻中度抑郁症	完成临床研究
4	中药6类	柴苓通淋片	下尿路感染	开展临床研究
5	中药6类	连花定喘片	支气管哮喘	开展临床研究
6	中药6类	络痹通片	类风湿性关节炎	启动临床研究
7	中药6类	柴黄利胆胶囊	慢性胆囊炎	获得临床批件
8	中药6类	玉屏通窍片	过敏性鼻炎	获得临床批件

公司积极持续开展已上市中药品种的上市后再评价及二次开发，开展药效作用机制研究、上市后临床循证评价及真实世界研究，通过实验和临床数据验证产品作用机制和确切疗效，为中成药的临床应用提供客观研究证据，建立产品的学术影响力和学术地位，进一步提升产品临床价值，将产品的学术优势转化为市场优势，驱动产品销量增长。

报告期内，“应用通心络干预颈动脉斑块的前瞻性、随机、双盲、安慰剂对照、多中心临床研究”结果论文发表在国际权威科技期刊《自然》（《Nature》）

子刊《科学报告》（《Scientific Reports》，影响因子4）。“参松养心胶囊治疗窦性心动过缓伴室性早搏多中心、随机、双盲、安慰剂平行对照临床研究”文章发表在《The Journal of Alternative and Complementary Medicine》。“缺血性脑卒中的随机、双盲、安慰剂平行对照、多中心临床研究”、“养正消积胶囊改善晚期非小细胞肺癌患者化疗生活质量的随机、双盲、安慰剂平行对照多中心临床研究”、“莲花清瘟胶囊治疗非流感病毒性肺炎临床研究”等多项循证医学项目已经揭盲，相关文章正在撰写过程中。“津力达颗粒治疗血糖控制不佳2型糖尿病合并血脂异常患者的随机、双盲、安慰剂对照、多中心临床研究”中，作为金标准评价的钳夹试验患者入选过半。“夏荔芪胶囊治疗良性前列腺增生循证医学研究”病例入选中。“莲花清瘟颗粒治疗儿童流感随机、双盲、阳性药对照、多中心临床研究”已启动。

结合国家重点研发计划——络病学说营卫理论指导心血管事件链防治研究，布局5项临床循证研究，其中以糖尿病发生率为主要终点的“津力达颗粒对代谢综合征糖耐量异常的干预研究”已入选1/3患者，采用OCT技术评价冠脉易损斑块纤维帽厚度为主要疗效指标的“通心络干预冠状动脉易损斑块临床研究”进入病例入选阶段，以死亡率、再梗死、急性心力衰竭等临床复合终点事件为主要指标的“中国通心络胶囊治疗急性心肌梗死心肌保护研究”已入选近1/3患者，以射频消融后房颤复发率为主要指标的“参松养心胶囊对经射频消融房颤患者预后临床研究”进入病例入选阶段，以心血管死亡率、心衰加重再住院率为主要指标的“芪蒯强心胶囊对慢性心衰复合终点事件的评估研究”已入选1/5，计划在包括香港地区全国300余家医院中开展，并同时加入药物经济学评价内容。

3、重大科研成果方面

2020年1月，由公司子公司河北以岭医药研究院作为第一主研单位完成的“中医络病学说构建及其指导微血管病变防治”项目获得了2019年度国家科技进步一等奖，这是该年度医药卫生界唯一的国家科技进步一等奖。该项研究项目分别从理论、机制、临床三个方面开展研究并取得了突破，一是系统构建了指导微血管病变防治的络病学说，属于中医药学术研究的重大理论原创成果；二是该研究阐明了严重危害人类健康的心脑血管疾病及糖尿病肾病等难治性疾病发病的共性机制是微血管病变，而保护微血管内皮细胞则是治疗微血管病变的核心机制，国

家973计划项目验收专家组一致认为该项目“取得了中医药治疗微血管病变重大突破”；三是该项目利用国际公认的循证医学研究方法开展了大量临床试验解决了国际医学界重大难题——通心络胶囊解决了急性心梗无再流世界医学难题；参松养心胶囊为心功能不全伴室性早搏治疗提供了新药物，填补了窦性心动过缓伴室性早搏快慢兼治、整合调律的药物治疗空白；芪苈强心胶囊明显提高了慢性心力衰竭临床治疗效果。国家973计划项目验收专家组称：本研究“创立了‘理论+临床+新药+实验+循证’一体化的中医学术创新与转化新模式，中医传统理论创新与现代科学技术相结合，产生重大原创成果，为中医药传承与创新做出了示范”。

此外连花清瘟胶囊作为我国第一个进入美国FDA临床研究治疗流行性感的中成药，目前正在美国开展二期临床研究，该研究依据国际规范化临床设计，针对连花清瘟治疗流感的作用特点，评价连花清瘟不同剂量、不同给药时间的退热、缓解肌肉酸痛、改善咽痛和咳嗽等症状的疗效和安全性，同时研究种族差异、生活习惯背景对连花清瘟疗效的影响。截止本报告期末，相关二期临床工作仍在正常推进中。

4、专利注册

报告期内，公司顺利完成了多项专利申报、注册等工作。公司在报告期内获得国内发明专利14项，实用新型专利3项，外观设计专利25项，国际发明专利6项。截止2019年12月31日，公司已累计获得专利586项，其中发明专利363项，实用新型专利10项，外观设计专利213项。

公司在报告期内获得的国内发明专利如下表：

序号	专利名称	专利号	专利类型	有效期
1	一种中药组合物在制备治疗细胞损伤药物中的应用	201210304729.9	发明	2032-08-25
2	一种治疗糖尿病的药物组合物及其制备方法和用途	201210534941.4	发明	2032-12-12
3	一种中药组合物在制备治疗结节性痒疹药物中的应用	201310023329.5	发明	2033-01-23
4	一种中药组合物在制备治疗尘肺病的药物中的应用	201310023353.9	发明	2033-01-23
5	一种中药组合物在制备治疗抑郁的药物中的应用	201310023330.8	发明	2033-01-23
6	一种穿心莲内酯的应用	201310140397.X	发明	2033-04-24
7	一种木犀草素-7-O-β-D-葡萄糖醛酸苷制备方法及应用	201310279934.9	发明	2033-07-04

8	一种中药组合物在制备破坏细菌生物膜的药物中的应用	201310347948.X	发明	2033-08-12
9	一种芹菜素-o-β-D葡萄糖醛酸苷的应用	201310388387.8	发明	2033-08-30
10	一种人参中人参总皂苷的分离纯化方法	201310387213.X	发明	2033-08-30
11	一种(-)-丹参素钠的不对称合成方法及其应用	201310721650.0	发明	2033-12-25
12	一种中药组合物在制备抑制癌细胞向腹膜转移的药物中的应用	201410074700.5	发明	2034-03-04
13	一种新化合物及其分离方法和应用	201410828990.8	发明	2034-12-29
14	一种同时测定香加皮中7种化合物含量的方法	201510065617.6	发明	2035-02-09

公司在报告期内获得的国际发明专利如下表：

序号	专利名称	专利号	国别	专利类型	有效期
1	吡咯取代咪唑酮类衍生物、其制备方法、包含该衍生物的组合、及其用途	20712	越南	发明	2035.2.4
2	一种丁苯酞的衍生物及其制备方法和用途	MY-169329-A	马来西亚	发明	2032.09.26
3	治疗失眠的药物及其制备方法	MY-170194-A	马来西亚	发明	2030.8.30
4	吡咯取代咪唑酮类衍生物、其制备方法、包含该衍生物的组合、及其用途	IDp000059114	印度尼西亚	发明	2035.2.4
5	一种含有麻黄的治疗支气管炎的药物组合物及其制备方法	20527	越南	发明	2029.6.30
6	吡咯取代咪唑酮类衍生物、其制备方法、包含该衍生物的组合、及其用途	6612	沙特阿拉伯	发明	2035.2.4

(二) 化生药板块

公司已制定了“转移加工切入—仿制药国际国内双注册—专利新药研发生产销售”三步走的化生药发展战略，以公司全资子公司以岭万洲国际制药有限公司（以下简称“以岭万洲国际”）作为该板块主要运营平台。公司建立了完善的符合国际标准的生产平台、研发平台，建立了国际化的研发、质量、营销、生产、注册团队。公司拥有国际制剂一车间、二车间及北京生物抗肿瘤药车间，并多次通过FDA和欧盟认证；营销网络布局国内外，在中国和美国两个全球最大的医药单体市场建立了自营营销团队和营销网络，已获得美国50个州的批发商许可证。

报告期内，公司坚持以结果目标为导向，围绕“销售-研发-生产”三个关键环节，科学布局市场，加强新客户拓展，优化订单产品结构，加快新产品研发和注册，加强质量管理体系建设，确保经营目标达成。同时积极完善产业链条尤其是原料药供应，努力提升公司盈利水平及市场竞争力。

1、现有业务发展情况

(1) 自有ANDA产品：由万洲国际主导向美国FDA申报ANDA产品，目前已完成10个产品的申报，其中7个品种已获得美国FDA批准，包括公司自主研发的技术壁垒型降压药非洛地平缓释片、抗肿瘤药阿那曲唑片和来曲唑片、经典抗生素环丙沙星片、经典抗病毒感染药阿昔洛韦片。此外，公司还收购了抗焦虑药物丁螺环酮片ANDA批文，进一步充实了产品阵列。公司未来还将开展更多ANDA项目的申报和收购，以美国和欧洲为起点向亚非拉市场拓展。同时，公司根据实际情况，对于获得美国FDA批准的ANDA产品依托目前一致性评价政策，在中国国内申报新药注册，中美两个市场并重，目前已经有4个品种向中国FDA开展申报工作。随着美国ANDA品种非洛地平缓释片在国内的上市，公司有望在国内降压药市场领域首先打开市场并将积极开拓。目前公司新建的八万平米国际制剂车间即将进入后期认证阶段，国际销售网络亦已经初步搭建完成，已获得美国50个州的批发商许可证，这将会为未来ANDA产品的国际市场销售和国际制药板块的持续发展以及国际竞争力不断提升奠定基础。

ANDA产品FDA注册情况表

序号	产品名称	治疗领域	状态	备注
1	阿昔洛韦片	抗病毒	已批准	自研
	阿昔洛韦胶囊		递交	
2	环丙沙星片	抗生素	已批准	自研
3	非洛地平缓释片	高血压	已批准	自研
4	阿那曲唑片	抗肿瘤	已批准	自研
5	来曲唑片	抗肿瘤	已批准	自研
6	丁螺环酮片	抗焦虑	已批准	收购
7	塞来昔布胶囊	抗炎镇痛	已批准	自研
8	伐昔洛韦片	抗病毒	已批准	自研
9	盐酸帕罗西汀片	抗抑郁	递交	自研
10	赖诺普利片	心血管	递交	自研
11	拉莫三嗪缓释片	抗癫痫	递交	自研

ANDA产品国内同步注册情况表

名称	国内注册申请进展
----	----------

非洛地平缓释片	纳入CDE优先审评程序，已完成技术审评程序。
阿昔洛韦片	纳入 CDE 优先审评程序，已完成技术审评程序。
阿那曲唑片	纳入 CDE 优先审评程序，已完成技术审评程序。
来曲唑片	纳入CDE优先审评程序，技术审评阶段。
环丙沙星片	资料准备阶段
丁螺环酮片	资料准备阶段

(2) 合同加工业务：公司固体口服制剂已进入欧美规范市场，尤其进入PICS成员国，在国际制药领域获得了肯定。报告期内，德国、澳大利亚、新西兰的合同加工项目顺利推进，公司将继续优化产能配置、品种配置，促进市场多元化、客户多元化，进一步提升毛利率。

(3) 临床样品加工：这是公司在MAH新政制度下进行的企业内部资源和市场外部资源的整合，是根据市场需求和公司自身需求进行的差异化业务定位，为国际大型企业和众多研发企业提供用于临床研究的新药临床样品加工研发服务，目前已有十余个一类新药和特色仿制药项目方面的合作，多次获得行业组织颁发的“中国新药临床样品加工代表性企业”称号，品牌和口碑影响力逐步扩大。该业务除了能带来加工利润外，公司还可利用公司现有资金平台和国内外营销平台，同合作伙伴进行生产、投资、销售的全方位合作，既利用了企业产能资源，也同时为企业带了更多的品种代理销售的机会。

2、新业务拓展情况

(1) 产品引进代理销售：除了现有三大业务外，公司启动了“产品引进代理销售”的新业务模式，将作为化药板块第四大业务类型向市场上推广。除了通过临床样品加工业务带来的产品代理销售业务机会外，公司还将开展美国ANDA品种的收购、欧洲MA品种的收购、国内外有临床需求的新药品种和仿制药品种的国内代理销售权益的谈判等。公司将利用现有资源，进一步丰富化药板块的产品线，更好的服务临床和患者。公司目前已和美国、日本、德国签约部分代理品种并开展销售。

(2) 化学原料药：公司根据化药品种研发需求、市场需求，并鉴于国内环保政策对供应链的影响，公司设立原料药基地开发原料药品种，以支撑关键成品药国内外市场的开发和拓展。

3、研发方面

公司继续加大一类创新药研发力度，寻找成熟的和早期介入的青苗类合作项目，构建核心竞争优势，形成一类创新药、505B2、高端仿制药的优势产品群，以原料药基地做保障，奠定化药核心竞争优势地位。目前公司已开展了多个化学一类新药的合作研发，并以市场需求为起点，启动了多个缓释片、控释片等高技术、高门槛品种的研发和申报。

公司已进入临床的新药研发情况表

序号	名称	适应症	阶段
1	苯胺洛芬注射液	术后疼痛	结束二期临床
2	芬乐胺片	帕金森氏病	一期临床
3	XY0206片	实体瘤、急性髓性白血病	一期临床
4	XY03-EA片	缺血性脑卒中	一期临床

（三）健康板块

公司首创“引进来”和“走出去”相结合、服务和产品相结合、线上和线下相结合的“医、药、健、养”一体化健康产业新模式，以“健康需要管理，身体需要经营”为创新理念，“通络-养精-动形-静神”八字养生文化为统领，充分挖掘传统健康养生精髓，并融合现代健康新技术，为消费者提供全方位的健康服务，以公司子公司以岭健康城科技有限公司（以下简称“以岭健康城”）作为健康板块的主要运营平台，构建了健康产业架构——涵盖石家庄地面以岭健康城、以岭健康电商、健康产品营销中心、以岭药堂连锁等业务板块。

以岭健康城依托公司提供的临床、科研、生产的强大支持及多年沉淀的文化、学术、科研基础，发挥中医药优势，融合现代科技，以“健康需要管理，身体需要经营”为创新理念，“通络-养精-动形-静神”八字养生文化为统领，针对健康人群、亚健康人群和慢病人群，开展辨证施治、健康教育、健康咨询、健康管理、健康养生、健康产品研发及产业化等业务内容，实现线上线下相结合，吃住购游一站式，为消费者提供高品质、高质量、专业化的健康产品与健康服务。

在健康产品研发方面，公司已研发上市了400余种健康产品，初步搭建起新型营养保健品、营养食品、中药饮片、健康家居、智能可穿戴设备、日化用品等

品类架构，为健康产品销售提供充足的资源储备。公司以客户和市场需求为目的研发健康产品，用做药的标准生产健康产品，传统中医与现代科技相融合，保障每一款健康产品的市场价值和产品质量。

凯旋门大酒店致力于打造会议综合集群、餐饮集群、城市健康集群、健康产品链集群，输出了康养客房、养生药膳、健康会议、中医药养生项目、康养旅游等系列产品组合套餐，实现资源的优化配置。通过国家级认证如中国五钻级餐饮名店、ISO9000认证，提高服务的标准和内涵，将传统的酒店服务与中医药文化、饮食文化相结合，形成健康生活方式的新模式。

以岭健康电商采取全方位、多渠道立体发展，立足于消费者大数据研究，同阿里、京东、医药网、拼多多等平台建立深入合作，产品快捷方便直达目标消费人群；自营+平台入驻满足不同模式覆盖不同的消费群体，以垂直品类入手，研究单品提升销量，涉及产品类包括药品、保健、传统滋补、中药饮片、医疗器械、食品快消、日用消杀等，通过产品不同的使用场景覆盖不同阶段的人群属性，使品牌更年轻、快消化、人群受众更广。

在健康产品销售方面，公司顺应健康产业的行业趋势，不断丰富产品线，以酸枣仁油软胶囊、莲花清菲饮料、健儿饼干为主进行精准营销，培育目标消费群体。组建了健康产品销售渠道，商超KA卖场、CVS便利系统、传统经销商及加盟分销等渠道，探索新零售营销模式，完善渠道覆盖率及占有率；其他大健康产品以加盟、直营、社群的方式建立营销新模式。针对健康人群、亚健康人群和慢病人群提供健康管理服务，开展辨证施治、健康教育、健康咨询、健康管理、健康养生、健康产品产业化等服务内容，为消费者提供高品质、高质量、专业化的健康产品和服务。

（四）生产与环保方面

公司认真贯彻落实各项法律、法规,强化环保目标责任制,环境管理能力显著提高。公司目前已构建了“全品种-全方位-全过程-全覆盖”的质量管理体系，涵盖了影响产品质量的所有因素，于2016年顺利通过了HACCP、ISO 9001、ISO 22000三大体系认证。2017年公司荣获了ISO14001环境体系证书，标志着公司的环境管理工作迈上了一个新的台阶，对加强环境管理、降低经营成本具有积极意义。

公司不仅将“药品质量重于泰山，人民生命高于一切”的质量理念落到实处，更把绿色发展理念贯穿于厂区建设、药品研发生产全过程，通过园区绿色规划、产品工艺创新、废物资源利用等项目实施，实现了用地集约化、原料无害化、生产洁净化、废物资源化、能源低碳化，走出了一条绿色发展的循环经济之路，既有利于社会生态环境保护，又增加了企业经济效益、提高了产品竞争力。

二、2020年经营计划

2020年公司将继续围绕中药、化生药、健康等业务板块，以市场需求为导向，以新产品研发为支撑，以经济效益为中心，以四个整合、管理创新、科技进步、人才培养为抓手，坚持“引进来、走出去”的营销发展策略，全面实现2020年经营目标和利润目标。

（1）中药板块

中药板块作为公司发展的核心板块，已经形成了合理的产品布局与梯队建设，建立了较为完善的市场营销体系。2020年中药板块运营将围绕市场变化，发挥学术优势，分类终端数据化管理，对标竞品，强化“三覆盖”，提升占有，提升品牌。医疗板块全面落实规范管理、细化管理、分线管理和财务分类管理的原则，强化基础管理，责任到人，提升覆盖，目标到人，提升占有；零售板块实行“锁定终端，细化管理，全面提升市场覆盖”的运营方针，围绕“品牌、渠道、终端”三大策略，提升产品及企业品牌，优化零售及商业渠道管理，强化店患者教育，构建会员体系。商务板块围绕“渠道管理、渠道促进、渠道营销”三大策略，建立闭环式的商业管理体系。借力商业平台，通过规范管理、细化管理，提升非锁定终端的覆盖和销售。

（2）化生药板块

公司将坚持以利润为导向，坚持“转移加工切入—仿制药国际国内双注册—专利新药研发生产销售”三步走战略，完善“研发-原料药-制剂”产业链，布局国内外市场，整合公司资源，扩大经济效益，实现快速增长。合同加工业务将努力提高生产效率，优化成本架构，同时开发新市场、新客户、新品种，以利润为核心，优化CMO产品结构，以临床样品促进CMO业务增长；自有ANDA业务在美国市场根据成本情况和市场情况，加强自主产品市场营销，以整体利润为核心，

高毛利产品抢占主流渠道份额，低毛利产品优化渠道限定，在中国市场推进美国ANDA产品在中国的注册上市销售。原料药业务板块以市场导向配套投资，贸易先行开拓市场，控制风险，提高收益。产品引进代理销售业务以临床需求为中心，基于产品规划，制定代理标准，整合内部资源，通过收购、合作、代理等多种方式，引进国内外品种在国内销售，代理更多其他厂家的ANDA产品在美国销售，提升市场占有率，提高公司效益。

（3）健康板块

以岭健康城依托康养商旅酒店，加强品牌资产建设能力、产品服务化能力、顾客运营能力，通过信息化、智能化的技术支持，发展城市健康综合体，打造睡眠管理、养生药膳、慢病调理项目，通过康养概念的沉淀与提炼，将服务产品标准化，打造旗舰店，通过品牌输出、运营输出、管理输出发展健康服务运营模式，将石家庄以岭健康城打造为城市康养商务精品酒店和以岭自研产品的体验中心。

在健康产品研发方面，公司针对大众普遍关心的呼吸健康问题，以络病理论为指导，秉承中医治未病理念，充分发挥中医药特色优势，强力打造“莲花”系列以莲花清菲植物饮料、莲花清菲茶、莲花古茶、莲花牙膏、莲花泡沫抑菌洗手液为代表的“莲花”系列健康产品；在健康食品开发上围绕助眠、提高免疫力、三高调理、健胃消食、体重管理和抗衰老系列产品族群，打造酸枣仁油软胶囊、子黑素营养粉、津力旺植物饮料、健儿饼干、代餐粉、红石榴酵母鱼胶原肽等核心产品；健康日化秉承理论与产品同时创新，结合络病皮肤美容学理论，开发基础洗护、家居厨卫、口腔护理、控油祛痘及通络修复等系列日化产品。

以岭健康电商主抓市场红利，与阿里、京东、医药网建立互联网医院合作，满足消费者足不出户慢病诊疗；通过“内容直播”、“社交短视频”多方位传播展示产品，不断优化提升客户的购买体验，提供优质的会员一对一跟踪服务。同阿里健康、京东到家等o2o平台合作提供产品无接触到家服务，同时引导消费者到店体验，打通线上线下一体化。

（4）进一步完善中药-化药-健康品研发创新体系建设

以公司发展战略为核心，以市场为导向，科技为驱动，以项目管理为抓手，整合资源，强化合作，开展研发工作。依托中药-化药-保健品三大研发平台，加

强四大中心建设，自研和“引进来”相结合，加快专利中药研发进展，大力研发化学一类新药，完善保健产品品类，积极拓展生物药领域。加强人才梯队建设，完善研发创新体系，坚决杜绝科研浪费，全面实施项目管理，为六五发展提供产品支撑。

（5）加强资本运作，完善业务链条，助力公司发展

围绕主营业务，加快资本运作，引进资本市场的优势资源，促进企业快速发展，为股东创造更大的价值。公司将依托资本平台，引进不同层次人才，坚持以“增强核心竞争力、完善主营业务链条、具有科技竞争力和 market 发展前景的项目”作为公司投资并购三个主要原则，加大国内外项目搜寻，做好项目论证，控制投资风险，借助资本运作的力量使公司发展迈上新的台阶。

2020年度公司董事会将继续认真履行《公司法》和《公司章程》等法律法规赋予的职责，严格执行股东大会决议，更大发挥董事会的作用，推进公司各项业务发展。公司全体董事将在2020年的工作中，更加认真负责，勤勉尽力，为公司的决策和董事会的规范运作做出更多努力和贡献，为股东创造更多价值。

石家庄以岭药业股份有限公司董事会

2020年4月27日