

## 一、重要提示

本年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展计划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

除上述董事外，其他董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名：未亲自出席会议取职务 未亲自出席会议原因：被委托人姓名：

非标准审计意见提示

□适用√不适用

董事会对报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

□适用√不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用√不适用

二、公司基本情况

1.公司简介

股票简称：沃华医药 股票代码：002107

股票上市交易所：深圳证券交易所

联系人和联系方式：董秘办秘书处 证券代表

姓名：赵彩霞 地址：山东省潍坊高新技术产业开发区梨园街3617号

办公地址：3617号

电话：0636-8953373

电子邮箱：douangm\_002107@163.com

2.主要财务数据和财务指标

公司是否追溯调整或重述以前年度会计数据

□是√否

本报告期 上年同期 本报告期比上年同期增减

营业收入(元) 615,179,644.13 483,799,527.50 6.40%

归属于上市公司股东的净利润(元) 101,813,084.00 90,732,896.60 12.21%

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元) 100,973,973.05 90,209,121.88 11.93%

经营活动产生的现金流量净额(净额)(元) 132,390,051.64 71,491,132.34 85.17%

基本每股收益(元/股) 0.15 0.10 12.50%

稀释每股收益(元/股) 0.15 0.10 12.50%

加权平均净资产收益率 12.60% 12.78% -0.18%

本报告期末 上年度末 本报告期末比上年度末增减

总资产(元) 1,226,879,409.46 1,270,094,900.46 -9.80%

归属于上市公司股东的净资产(元) 769,137,577.05 897,398,993.56 -5.98%

3.公司股东数量及持股情况

单位:股

报告期末普通股股东总数 46,067 报告期末表决权恢复的优先股股东数 0

前10名股东持股情况

股东名称 股东性质 持股比例 持股数量 持有有限售条件的股份数量 质押、标记或冻结的情况

北京中万金融投资有限公司 法人 50.27% 290,146,363 0

张戈 增信自然人 1.74% 10,058,763 7,544,069

赵军 增信自然人 1.13% 6,546,996 6,076,071

林惠庚 增信自然人 0.71% 4,100,000 0

刘增 增信自然人 0.61% 3,499,680 0

张法志 增信自然人 0.60% 3,405,676 0

谢玉珍 增信自然人 0.39% 2,269,111 0

吕国群 增信自然人 0.30% 1,743,181 0

吴经琴 增信自然人 0.20% 1,674,460 0

戚金龙 增信自然人 0.20% 1,610,417 0

4.控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

□适用√不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

□适用√不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5.公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况

□适用√不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

6.在半年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用√不适用

三、重要事项

2021年,我国新冠肺炎疫情得到有效控制,中医药行业从疫情影响中逐渐恢复。在疫情防控中表现出色的中药,继续受到国家的重视,多重利好政策出台并落地。医药卫生体制改革走向深水区,不断深化的改革举措,已经触及行业症结,对医药行业的经营质量和合规水平提出了更高的要求。后疫情时代,机遇与挑战并存。

面对变化的形势,公司在董事会的领导下,践行核心使命,核心价值观,充分依托“两大独门利剑”,继续全面推动精细化管理,深入挖掘潜力,带动业绩持续增长。报告期内,公司继续发展公司治理体系改革中的优势,董事会在战略决策上发挥更大作用,提升了公司治理水平,确保销售收入和利润实现可持续、健康、稳定、平衡的增长。

其次,公司优化和提升了营销队伍的人力配置,为营销精细化改革,公司报告期内对营销队伍的人力配置进行了重新调整,打破地域限制和层级的限制,重新调整了人员配置,提升了销售人员的业务能力,确保销售收入和利润实现可持续、健康、稳定、平衡的增长。

首先,公司对营销组织进行了重新调整,对预算制专业化临床推广模式(以下简称“预算”)进行调整,打破了原有的区域划分,重新调整了销售人员在重点地区的设置直辖区,由营销总经理直接管理。调整完成后,旧有的利益格局被打破,改变动力机制,同时焕发了团队的活力,直辖区的管理层级减少,管理效率提高,确保董事会对预算的决策能够得到高效执行,重点区域的销售业绩中有提升,发挥了重点区域的“定盘星”和“火车头”作用,对终端居间服务商模式或OTC模式团队进行考核,在认真调研和精准预算的前提下,按照产品治疗领域和终端特点,重新组合成协同能力更强、优势更互补的产品线,交给了各梯队的运营团队,实现了客户升级管理为中心。

5.公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□适用√不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

6.在半年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用√不适用

三、重要事项

2021年,我国新冠肺炎疫情得到有效控制,中医药行业从疫情影响中逐渐恢复。在疫情防控中表现出色的中药,继续受到国家的重视,多重利好政策出台并落地。医药卫生体制改革走向深水区,不断深化的改革举措,已经触及行业症结,对医药行业的经营质量和合规水平提出了更高的要求。后疫情时代,机遇与挑战并存。

面对变化的形势,公司在董事会的领导下,践行核心使命,核心价值观,充分依托“两大独门利剑”,继续全面推动精细化管理,深入挖掘潜力,带动业绩持续增长。报告期内,公司继续发展公司治理体系改革中的优势,董事会在战略决策上发挥更大作用,提升了公司治理水平,确保销售收入和利润实现可持续、健康、稳定、平衡的增长。

其次,公司优化和提升了营销队伍的人力配置,为营销精细化改革,公司报告期内对营销队伍的人力配置进行了重新调整,打破地域限制和层级的限制,重新调整了销售人员的业务能力,确保销售收入和利润实现可持续、健康、稳定、平衡的增长。

首先,公司对营销组织进行了重新调整,对预算制专业化临床推广模式(以下简称“预算”)进行调整,打破了原有的区域划分,重新调整了销售人员在重点地区的设置直辖区,由营销总经理直接管理。调整完成后,旧有的利益格局被打破,改变动力机制,同时焕发了团队的活力,直辖区的管理层级减少,管理效率提高,确保董事会对预算的决策能够得到高效执行,重点区域的销售业绩中有提升,发挥了重点区域的“定盘星”和“火车头”作用,对终端居间服务商模式或OTC模式团队进行考核,在认真调研和精准预算的前提下,按照产品治疗领域和终端特点,重新组合成协同能力更强、优势更互补的产品线,交给了各梯队的运营团队,实现了客户升级管理为中心。

其次,公司优化和提升了营销队伍的人力配置,为营销精细化改革,公司报告期内对营销队伍的人力配置进行了重新调整,打破了原有的区域限制和层级的限制,重新调整了销售人员的业务能力,确保销售收入和利润实现可持续、健康、稳定、平衡的增长。

再次,公司对营销组织进行了重新调整,对预算制专业化临床推广模式(以下简称“预算”)进行调整,打破了原有的区域划分,重新调整了销售人员在重点地区的设置直辖区,由营销总经理直接管理。调整完成后,旧有的利益格局被打破,改变动力机制,同时焕发了团队的活力,直辖区的管理层级减少,管理效率提高,确保董事会对预算的决策能够得到高效执行,重点区域的销售业绩中有提升,发挥了重点区域的“定盘星”和“火车头”作用,对终端居间服务商模式或OTC模式团队进行考核,在认真调研和精准预算的前提下,按照产品治疗领域和终端特点,重新组合成协同能力更强、优势更互补的产品线,交给了各梯队的运营团队,实现了客户升级管理为中心。

再次,公司对营销组织进行了重新调整,对预算制专业化临床推广模式(以下简称“预算”)进行调整,打破了原有的区域划分,重新调整了销售人员在重点地区的设置直辖区,