证券代码:000963 证券简称:华东医药 公告编号:2022-013

华东医药股份有限公司

【2021】年度报告摘要

一、重要提示

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,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

全体董事均亲自出席了审议本次年报的董事会会议

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

董事会审议的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

是否以公积金转增股本

□ 是 √ 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以1,749,809,548为基数,向全体股东每10股派发现金红利2.90元(含税),不送红股,不以公积金转增股本。如本次利润分配预案实施前,公司总股本发生变动的,按照分配总额不变的原则调整每股分配比例。该次利润分配预案尚需股东大会批准。

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	华东医药	股票代码	000963
股票上市交易所	深圳证券交易所		

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	陈波	/
办公地址	杭州市莫干山路866号	/
传真	0571-89903300	/
电话	0571-89903300	/
电子信箱	hz000963@126.com	/

2.报告期主要业务或产品简介

(1)报告期内公司从事的主要业务

华东医药股份有限公司(证券代码:000963)创建于1993年,总部位于浙江杭州,于1999年12月在深圳证券交易所上市。历经20余年的发展,公司业务覆盖医药全产业链,以医药工业为主导,同时拓展医药商业和医美产业,已发展成为集医药研发、生产、经销为一体的大型综合性医药上市公司。

公司医药工业深耕于专科、慢病用药及特殊用药领域的研发、生产和销售,已形成完备的医药生产制造和质量研究体系,并形成以慢性肾病、移植免疫、内分泌、消化系统等领域为主的核心产品管线,拥有多个在国内具有市场优势的一线临床用药,同时通过自主开发、外部引进、项目合作等方式重点在肿瘤、内分泌和自身免疫三大核心治疗领域的创新药及高技术壁垒仿制药进行研发布局。公司持续共拥有品国际注册、国际认证、一致性评价等工作,并持续做得成果,已形成面向国际的制药工业体系,与多家国际创新研发企业保持研发及产品合作关系。

公司医药商业拥有中西药、医疗器械、药材参茸、健康产业四大业务板块,涵盖医药批发、医药零售、以冷链为特色的第三方医药物流、医药电商、医院增值服务及特色大健康产业,进一步开拓产品代理与市场拓展领域,为客户提供综合性解决方案。

公司高医美业务秉承“全球化运营布局,双循环经营发展”战略,以国际化视野,通过创新性布局,已拥有无创+微创医美领域产品三十余款,其中海内外已上市产品达二十款,在研全球创新产品十余款,产品组合覆盖面部填充、埋线、皮肤管理、身体塑形、脱毛、私密修复等非手术美主流医美领域,已形成综合化产品集群,产品数量和覆盖领域均居行业前列。全资子公司Sinclair是公司全球化的医美运营平台,总部位于美国,在荷兰、法国、英国、瑞士和加拿大拥有生产基地,Sinclair在全球市场推广销售注射用长效微球、玻尿酸以及面部提拉埋线等产品,并通过全资子公司High Tech和Viora在全球市场研发及转化能量源医美器械业务。医美板块还包括中国市场全资运营销售子公司欧可丽美学及海外参股技术研发型子公司美国R2和瑞士Kylane。

(2)核心竞争力分析

1)开放的创新药研发体系,持续提升的创新能力

公司高度重视创新研发,持续保持高比例研发投入,近三年平均年医药工业研发投入占医药工业营业收入10%以上;坚持“以科研为基础,以患者为中心”的理念,以具有“临床价值、药物经济学价值、商业价值”为出发点,经过多年发展,已构建覆盖从药物发现、药学研究、临床前研究、临床研究至产业化的较为完整的药物研发自主创新体系,成立了全球新药研发中心。

公司创新研发聚焦肿瘤、内分泌及自身免疫三大核心治疗领域,通过产品合作开发及股权投资等方式,与国内外先进制药企业开展深度战略合作,引进、融合,创新,打造了华东医药全球研发生态圈;尤其在ADC领域,公司持续加大差异化纵深布局,先后投资了抗体研发生产公司至信生物,ADC连接子与偶联技术公司诺诚生物,聚焦于拥有ADC药物毒素原料全产品线的珂达生物,控股了多抗平台型研发公司道尔生物,与ADC领域全球新兴的科技公司Heidelberg Pharma开展股权投资及产品合作,形成华东医药独有的ADC全球研发生态圈,逐步打造差异化的ADC自主研发平台,做强做优肿瘤产品创新链和ADC领域生态链,计划在三年内立项开发不少于10款ADC创新产品并积极推动在肿瘤领域的应用。

2)全面的国际化业务开拓能力

公司积极推进国际化进程,通过收购Sinclair、High Tech以及Viora公司100%股权,实现了美英领域全线布局;与美国R2、MediBrosion、ImmunoGen、Provention Bio、Kiniksa以及瑞士Kylane、德国Heidelberg Pharma等公司开展战略及股权合作,补充并丰富国内外创新药及高端医美产品管线在开发权益;与韩国Daewon合作,实现公司首次创新产品海外商业化落地;加速产品国际注册,在线化学原料药全球获得美国FDA或欧盟等权威市场认证;注射用达托霉素、阿卡波糖片、注射用泮托拉唑钠等产品已获得美国FDA批准,部分高端工业微生物原料产品已具有较强国际市场竞争力。积极开发国际化物流采购供应商,实现采购能力的国际化提升。助推CMO/CDMO业务国际化水平不断提升,已成为公司新的核心竞争力。

3)丰富的专科慢病产品管线及糖尿病治疗领域综合竞争优势

公司多年来深耕专科、慢病及特殊用药领域,在慢性肾病、移植免疫、内分泌、消化系统等治疗领域构筑了良好的品牌效应和雄厚的市场基础,市场占有率持续保持国内同类产品前列,在糖尿病临床主治治疗靶点形成了创新药和差异化仿制药产品管线全面布局,目前商业化在在研产品达到二十余款;在治疗技术领域也形成规模一线化投和国用药的全覆盖及多层次后续产品梯队,在市肿瘤、内分泌和自身免疫三大核心治疗领域均已有丰富创新药(first-in-class)布局,在肿瘤ADC药物领域已形成多个全球创新药物布局和研发生态圈雏形,形成差异化优势。目前,公司其有已上市的26个核心产品纳入(国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录(2021年))。

4)国内领先的药学服务专业化团队及广泛的市场网络

公司医药工业拥有一支6000人的专业化的药学服务及市场拓展团队,以临床价值及学术推广为核心,推进以综合性医院、基层医疗机构、零售及第三终端、互联网医药上相结合的营销模式,已逐步形成多渠道有效覆盖的局面,具备良好的竞争优势。

公司医药商业在浙江市场深耕多年,商业业态完备,经销品种丰富,在市场准入及网络覆盖方面具有综合竞争优势。公司持续提升物流、信息、财务、运营等四项核心能力,提供战略采购多元化、商业增值服务、三方物流外包等全链条业务合作关系,实现新兴业态以及医疗机构、重点民营医疗与零售药店客户全覆盖,市场份额所在省内领先,行业排名连续多年保持前列。近几年,公司产品代理与市场拓展,特色大健康产品,以冷链为特色的第三方医药物流,医药电商等创新业务快速发展,已具备完善的冷链物流配送服务体系和专业化市场,冷链物流配送业务处于全国领先水平。

5)覆盖无创+微创+注射美学美容领域的高端国际化医美产品管线

公司2018年通过成功收购美国Sinclair战略性布局医美行业,2021年和2022年Sinclair又通过收购国际医美器械公司High Tech和Viora,实现非手术类医美注射产品和能量器械中高端市场全覆盖;在面部填充剂、身体塑形、埋线、能量器械等领域拥有多款专利产品的全球权益,并拥有一支国际化的医美运营团队BD团队。聚焦全球医美高端市场,进一步整合研发资源和能力,依托全资子公司美国Sinclair,西班牙High Tech以及美国R2,美国Viora,瑞士Kylane,荷兰Medibrosion,法国Lyseo,美国、瑞士和加拿大设立五个全球化生产基地,形成集研发、生产制造、市场营销于一体的国际化医美业务,搭建起全球化医美营销网络,目前产品销售已覆盖全球80多个国家和地区。目前,公司已拥有“微创+无创”医美产品高端产品组合,其中海内外已上市产品达21款,在研全球创新产品14款,产品组合覆盖面部填充、埋线、皮肤管理、身体塑形、脱毛、私密修复等非手术美主流医美领域,已形成综合化产品集群,产品数量和覆盖领域均居行业前列。

(3)核心竞争力分析

1)开放的创新药研发体系,持续提升的创新能力

公司高度重视创新研发,持续保持高比例研发投入,近三年平均年医药工业研发投入占医药工业营业收入10%以上;坚持“以科研为基础,以患者为中心”的理念,以具有“临床价值、药物经济学价值、商业价值”为出发点,经过多年发展,已构建覆盖从药物发现、药学研究、临床前研究、临床研究至产业化的较为完整的药物研发自主创新体系,成立了全球新药研发中心。

公司创新研发聚焦肿瘤、内分泌及自身免疫三大核心治疗领域,通过产品合作开发及股权投资等方式,与国内外先进制药企业开展深度战略合作,引进、融合,创新,打造了华东医药全球研发生态圈;尤其在ADC领域,公司持续加大差异化纵深布局,先后投资了抗体研发生产公司至信生物,ADC连接子与偶联技术公司诺诚生物,聚焦于拥有ADC药物毒素原料全产品线的珂达生物,控股了多抗平台型研发公司道尔生物,与ADC领域全球新兴的科技公司Heidelberg Pharma开展股权投资及产品合作,形成华东医药独有的ADC全球研发生态圈,逐步打造差异化的ADC自主研发平台,做强做优肿瘤产品创新链和ADC领域生态链,计划在三年内立项开发不少于10款ADC创新产品并积极推动在肿瘤领域的应用。

公司通过自主研发、外部合作和产品授权引进(License-in)等方式,持续开发并形成了覆盖研发全生命周期的差异化创新产品管线,截止本报告发布日,公司在研创新药及生物类似药品共计40款,其中8款产品处于**期临床阶段,3款产品处于**期临床阶段,覆盖肿瘤、内分泌和自身免疫等领域,有效保障了持续有创新产品临床推进和上市的良好发展态势,为中长期发展提供新动能。

华东医药股份有限公司

【2021】年度报告摘要

	2021年末	2020年末	本年末比上年末增减	2019年末
总资产	26,996,403,366.69	24,201,348,154.75	11.55%	21,463,974,146.63
归属于上市公司股东的净资产	16,579,374,323.08	14,619,821,308.60	13.40%	12,309,477,308.00

	2021年	2020年	本年比上年增减	2019年
营业收入	34,563,301,233.67	33,683,058,759.75	2.61%	35,445,698,216.15
归属于上市公司股东的净利润	2,301,631,347.64	2,819,861,203.63	-18.38%	2,813,118,702.11
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,188,946,362.34	2,429,761,433.56	-9.91%	2,574,437,417.52
经营活动产生的现金流量净额	3,169,757,867.95	3,411,447,747.56	-7.08%	2,001,698,170.67
基本每股收益(元/股)	1.3154	1.6115	-18.37%	1.6077
稀释每股收益(元/股)	1.3154	1.6115	-18.37%	1.6077
加权平均净资产收益率	14.75%	20.95%	-6.20%	25.29%

(2)分季度主要会计数据

单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	8,896,632,277.36	8,282,805,625.25	8,748,039,460.66	8,635,823,870.40
归属于上市公司股东的净利润	758,380,756.56	541,965,568.29	595,038,254.49	406,246,768.30
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	695,792,411.78	498,188,475.40	568,039,187.19	426,926,287.97
经营活动产生的现金流量净额	302,314,164.48	1,436,198,207.63	367,404,454.61	1,063,841,041.23

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4.股本及股东情况

(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

报告期末普通股股东总数	156,939	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	131,993	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	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、标记或冻结情况		
					股份状态	数量
中国远大集团有限责任公司	境内非国有法人	41.77%	730,938,157	0	质押	187,360,000
杭州华东医药集团有限公司	国有法人	16.46%	288,000,000	0		
香港中央结算有限公司	境外法人	1.86%	32,460,513	0		
中国证券金融股份有限公司	境内非国有法人	1.27%	22,186,818	0		
中国建设银行股份有限公司-工银瑞信前沿医疗股票型证券投资基金	其他	0.57%	10,000,050			
全国社保基金五零三组合	其他	0.46%	7,999,959	0		
招商银行股份有限公司-兴全合润两年持有期混合型证券投资基金	其他	0.33%	5,833,335	0		
泰康人寿保险有限责任公司-投连-行业配置	其他	0.31%	5,409,029	0		
刘莉	境内自然人	0.30%	5,310,000	0		
基本养老保险基金一五零四一四组合	其他	0.27%	4,682,950	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知上述股东之间是否存在关联关系或属于一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	本报告期末,公司前10名普通股股东中,第9名股东刘莉通过融资融券账户持有公司股份5,310,000股。					

(2)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

公司股东关系及一致行动的说明

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系

2021年,公司相继成立大健康业务部、战略市场部、运营管理部、工业微生物事业部、医疗器械事业部,不断完善架构布局;深入开展生产系统架构调整,实现生产体系一体化管理,使生产资源调配更顺畅,人均效率稳步提升;持续深化研发体系组织架构改革,重组CMC中心,进一步提升公司的仿制药研发能力和CMC实力,创新药研发中心通过人才盘点和引进创新人才,逐渐组建了创新药研发全流程的专业化团队,全面助力公司创新事业发展,逐步形成了以创新药研发中心、CMC研发中心、科研项目管理中心为核心的研发体系,研发项目推进效率进一步提升。

2.打造华东医药研发生态圈,加速创新发展国际化进程

第六个“三年规划”期间,公司加大创新平台建设和资源整合力度,通过投资、控股、孵化多家国内拥有领先技术的生物科技公司,包括多抗技术平台型企业“泰金生物”、专注免疫疾病治疗抗体技术平台公司“至信生物”、拥有ADC偶联技术的“诺诚生物”、拥有多抗技术平台的“道尔生物”以及全球专精HD技术平台的美国Ashvattha公司,逐渐形成以肿瘤、内分泌、免疫领域创新产品管线为重点,以中美华东为核心、科学开放的研发生态体系;逐渐形成了以其享其赢为核心理念的研发运行模式,使公司在技术平台、产品管线、研发团队等各个方面实现巨大的提升,全面助力公司创新转型战略的实现。

公司积极补充产品线与覆盖面,引进多款创新生物药,接轨国内外先进技术和生产力,与美国Provention Bio、AKSO、Kiniksa、日本SCOHIA、武田(Takeda)、德国Heidelberg Pharma、国内盛诺基等优秀企业合作,获得其产品相关权益;授予韩国Daewon临床II期在研产品TTP273在韩国的独家开发、生产及商业化权益,实现首次在研产品license-out,是公司融入全球医药研发创新的重要里程碑。公司将继续秉承“以科研为基础,以患者为中心”的企业理念,坚持不懈推进创新药产业发展。

3.开拓工业微生物新业务,前瞻性布局新业态板块

2021年,公司基于深耕工业微生物产业40多年构筑的微生物产品研发和生产的关键技术体系以及在该领域国内领先的深厚技术积淀和产业优势,制定了工业微生物板块的战略规划。控股子公司浙江珂达生物科技有限公司作为国内工业微生物领域龙头部研发企业,聚焦于高技术壁垒、高附加值微生物来源产品开发,以合成生物学和多尺度微生物代谢调控技术为基础,形成微生物构建、代谢产物表达和纯化等微体系平台,已经在抗体偶联药物毒素、mRNA药物用修饰核苷酸、海洋新型微生物药物、糖原和个护功能产品等领域形成国内领先的研发管线,同时实现毒素和修饰核苷酸业化开发,已成为全球主要mRNA药物用修饰核苷酸造商,是公司工业微生物发展的核心技术基础和研发创新平台。珂达生物自2020年成立以来经营呈现快速增长态势,已与多家国内外知名医药企业建立业务关系,其中海外业务占比超过90%,已取得技术创新和商业价值双丰收,为未来业务可持续地发展打下良好基础。

2021年11月,中美华东联合珠海达生物与湖北安琪生物集团有限公司共同出资25亿元成立合资公司——湖北美琪健康科技有限公司,已于2022年正式开工建设,预计2023年进入产业化阶段。美琪健康是公司工业微生物除医药领域以外首个产业化平台,集大健康产品研发、生产和销售于一体,是公司横向布局工业微生物领域的重要里程碑。

2021年12月,中美华东与安徽华昌高科药业有限公司管理人国厚资产管理股份有限公司签署了附条件生效的《重整投资协议》,华昌高科将在破产重整后由中美华东收购其100%股权,继续用健康之后,华昌高科将成为公司工业微生物领域又一个全新的产业化平台,聚焦下移营系列产品,微生物来源半合成抗菌生产线,高技术壁垒的特色原料药产品的研发和生产,以及特色原料药的市场拓展。

公司将以国际化发展为基础,紧跟全球工业微生物发合成生物学新技术发展趋势,通过打造一个“工业化、规模化、国际化”的工业微生物产业集群,致力于成为工业微生物领域的行业领先者。

2021年,公司工业微生物板块合计实现收入4.18亿元,同比增长69.2%,公司成立组织架构完整、独立运营的工业微生物事业部,配备了国内一流的工业微生物研发技术团队,包括研发人员363人,其中博士15人,硕博占比21%,截止目前,已拥有授权专利23项,在审专利59项。

4.创新生产运营模式,推进产品国际化注册工作

报告期内公司生产系统聚焦创新运营模式,推进敏捷生产运营体系,打造开放生产制造系统,全员广泛开展精益生产和全成本管理,协调整合生产、采购、能源、仓储、工程、人力等各方资源,聚焦并深挖技术创新,有效降低生产成本,持续提升生产效率及经济效益。

质量系统遵循“合规、执行、提速”的指导方针,以国际化质量管理水平为目标,大力加强质量合规化和GMP常态化管理,持续推进产品国际化注册工作。2021年共有6个品种通过了仿制药一致性评价并获得相关批件;4个化学仿制药制剂品种获得药品注册证书;注射用泮托拉唑钠(40mg)、注射用达托霉素(500mg)获得美国FDA批准,取得美国市场通行证。

5.强化基层、院外及OTC市场,持续提升营销能力

报告期内,中美华东的学服务总公司积极应服国内医药行业变革带来的经营和市场压力,紧跟国家和各省卫健委的政策导向落实各项工作,适时开展市场策略和营销团队架构调整,稳团队、抓营销、拓市场,坚决贯彻公司“基层市场和中心城市并重”的战略方针,继续下沉营销渠道,强化基层市场、院外市场和OTC零售市场开发,挖掘院外团队建设和药店覆盖,持续加强患者教育和产品临床教学服务工作。报告期内百令产品销量保持增长,同卡波糖产品销量保持稳定,卡双平及心血管产品收入继续保持较快增长,免疫产品继续引领细分市场。

6.强化营销模式,推进产品市场覆盖

报告期内,中美华东和医保准入方面也取得积极成果,冲托拉唑注射剂(商品名:泮苏)、注射用地西他泮(祥邦)分别参加第四批、第五批全国药品集中采购并中标,百令片参与湖北省牵头的19省中成药省际联盟集中带量采购并中标,中标价格符合预期,有望带来较好增量。2021年6月获批上市的糖尿病用药二甲双胍恩格列净片(Ⅱ)参与医保支付标准谈判成功,首次被纳入《国家医保目录(2021年)》,该产品作为复方药物,也是公司基于社群疗养需求进行差异化布局的重点产品。

6.重点建设项目稳步前进,公司版图不断扩张

报告期内,公司合计投资22亿元的重点投资项目江东二期生产基地历经4年建设,在分别获得百令胶囊、百令片等产品生产认证许可后陆续正式投产,顺利完成了公司产品转移的战略目标;其他各原料药产品的国内国际注册也在按计划进行,江东公司拥有国内一流水平的药品生产装备,未来将成为公司主要的原料及制剂生产基地。

报告期内,公司位于拱墅区的生命科技产业园建设正在按计划开展,已完成主要土方作业施工,预计在2022年12月主体工程全面结顶。该产业园将包括医药产业孵化区、医美商业区、健康馆及其他配套商业项目等,将成为符合节能减排、创新发展、产城融合,对标国际一流,面向未来的高科技生命科学产业园区。

7.扎实推进内部管理,夯实创新发展基础

2021年,公司启动高潜人才培养项目、管理培训生项目、研发人员盘点项目、研发核心PM专项培养项目、启航计划项目等,逐步完善分层分级人才培养体系,纵向为不同层级制定专项的培养体系,横向按序列晋级晋升,在产、研发、技术等领域制定不同的人才发展项目,并根据业务的发展变化,灵活的调整培养方式,使培养体系具有前瞻性与灵活性。同时,建立完善的集团化管理模式,形成股份公司建标准、定方向、抓核心人才、各子公司应实、精项目、重实效的人才培养模式。

继续强化HSE风险管控与应急管理,定期组织EHS综合检查,开展多种方式应急演练专项应急演练提升应急能力,加大技术投入,积极开展风险分级管控及隐患排查治理双体系建设,有效保证风险可控。同时还引入了应急设备AED,全方位提升公司应急水平。积极开展安全教育,通过在线平台,提升全员培训覆盖率和培训效率。全年在安全(设施设备及消防应急)方面总投入计16238万元,同比增长6.93%。职业健康投入共1280.4万元,同比增长15.5%。

(二)医药商业

2021年,公司医药商业积极创新业务和服务模式,全年实现销售收入231.15亿元,同比增长5.94%。在面临多轮带量采购背景下,地方医疗政策出台频繁的情况,DRGs全面实施,以及新冠疫情常态化对医药市场高需求的多重影响下,努力实现“四个转变”:分流传统业务,稳固院内,布局院外,拓展电商,实现“线上线下”的全渠道业务深耕浙江,一手抓住了抓订单满足率,从源生产企业,下游终端客户两个维度提升市场份额,创新业务集团化平台,电商与高端三方物流,培育新业务增长点,打造冷链金名片,重塑华东商业模式竞争力,各项业绩全面恢复到新冠疫情前水平,持续保持浙江省最优秀医药服务商应商的行业排名。

1.搭建全省市场拓展网络,培育新盈利模式

坚持“运营思维”转型,从单纯销售模式向商业运营效益最优化转型,以盈利能力体现自身价值。公司医药商业依托“平台+产品+网络”优势,拓展服务范围,积极搭建全省市场拓展网络,深耕公立、民营、零售等多渠道,将传统业务做精做透,以创新药引进为中心,不断丰富产品线。实时调整采购策略,优化产品结构,扩大高毛利产品份额。实行采销合流,加强重点品种拓展,协同合作引入新品,动态优化产品品种结构。通过专业化项目管理,为客户提供全流程供应链服务与市场准入解决方案,继续加大和辉瑞、阿斯利康、罗氏、礼来、赛诺菲、诺华、默克等外资医药企业的合作,以期为客户提供全流程的市场准入解决方案。通过新兴媒体营销及跨合作及专项合作,和国内新兴创新药企新上市品种的合作合作持续增加,配合客户提升医院准入率,快速实现合作项目的落地和执行,赢得客户的普遍认可。全年新增供应商合作项目超过40个,新增合约产品数量超过200个,新增销售收入18亿元。

布局院外,打造华东医药新零售。自营零售店实现院内院边店、DTP门店、优化社区店,完善品种导入、处方承接的桥梁纽带功能。将传统业务的渠道与新兴媒体相结合,以“线上线下”的全渠道模式,扩大覆盖与渗透,保持高增长率;依托省内子公司网络优势,扩大医疗器械、药材参茸等高毛利产品的全省销售;推进集团统一管理,优化组织架构,提升运营效能。强化人才梯队建设,坚持内部培养和创新极块人才引进并重,通过高潜人才计划、外部社交媒体招聘、培养复合型人才,加速年轻干部培养和成熟干部轮岗,综合运用差异化量化考核,优化信息化管理手段,赋活人力资源,提升人均劳效。

2.推进业务创新,拓展医药商业科技服务平台

聚焦专科药品与特色医械,从区域代理起步,持续加大品种引进,组建学术推广队伍,提升代理品种盈利能力;坚持“创新驱动”转变,以“康复、护理”为主线,通过院校及医学会合作,搭建康复、修复、护理类学术平台,建设以学术引领的华东特色大健康产业;探索药食同源类产品创意开发,提高产品附加值,以客户满意为目标,全面提升信息化能力,拓展电商业务,B2B、B2C双营并下,改版升级“华东商务网”,打造“华东大药房”旗舰店,最大华东医药线上销售,为发展医药市场提供平台。入选浙江省2021-2022年度重点培育社会名单;对接“互联网+”医疗服务模式,与线下实体医疗机构合作,提供线上服务,承接处方药网售业务。医药工业与医药商业联合共建互联网医院,做好产品研发与更新迭代,与更多互联网医院对接处方外流路径,承接线上医保支付后的处方外配。打造自主运营B2B平台-集团多层次全渠道客户数字化运营。

3.打造先进商业供应链配送体系,形成覆盖浙江全物流网络

报告期内公司总投资近2亿,历时超2年,面积超6万平米、年吞吐量超1000万件的专业现代化医药物流全华中心库正式投入使用,是华东医药在浙江省集中统一物流配送体系中的核心枢纽。全华物流中心全面建成将支持公司全华地区以及鹭洲、丽水、台州、绍兴等地的物流配送业务,并成为公司医药商业、医美业务、健康产业、工业微生物业务等多个业务板块的物流中心。公司积极开拓社会物流,形成公司依托杭州、金华、温州三大供应链公司,三地多库联动的全省物流服务体系,实现医药物流配送全省全网全覆盖,为提升浙江省医药物流保障力发挥重要作用。

公司作为国家级服务业标准化试点单位,努力推进数智化医药供应链高质量发展,做大第三方物流服务业务规模,完善以冷链为特色的全国医药物流网络,以冷链为特色,高端医药为代表的专业化药品配送,通过积极探索冷链物流领域的科技创新,现已取得浙江省科学技术进步奖三等奖1项,实用新型专利2项,计算机软件著作权2项。除完成公司日常配送任务外,第三方物流服务业务每年也保持快速增长。供应链公司作为拥有综合配送资质且省内首家通过省药监局专项验收的企业,为浙江省主要经营集散中心之一。2021年获得浙江省第一张医药冷链企业快速分拨通道资格证书,助力互联网物流业务起步,并成为浙江省疾控中心新冠疫苗独家配送合作商,已实现疫苗在全省一仓直配,并高效完成了省内新冠疫苗的中度配送任务。

(三)医美板块

医美是公司大健康产业的核心战略领域,公司持续加强以美国全资子公司Sinclair为全球医美运营中心的国际产业拓展,以国际化视野,前瞻性布局,通过并购、投资、合作等方式,在国内外医美产业链上,从原料、器械、产品研发、生产、营销、渠道等全方位、全产业链布局投资收益最大化的医美产业生态圈。公司以美国Sinclair为主体,以瑞士Kylane、荷兰Medibrosion、法国Lyseo、美国、瑞士和加拿大设立生产基地,拥有自主研发、生产、营销、渠道等全产业链的医美产品,已上市产品有21款,在研全球创新产品14款,产品组合覆盖面部填充、埋线、皮肤管理、身体塑形、脱毛、私密修复等非手术美主流医美领域,已形成综合化产品集群,产品数量和覆盖领域均居行业前列。

1.创新生产运营模式,推进产品国际化注册工作

报告期内公司生产系统聚焦创新运营模式,推进敏捷生产运营体系,打造开放生产制造系统,全员广泛开展精益生产和全成本管理,协调整合生产、采购、能源、仓储、工程、人力等各方资源,聚焦并深挖技术创新,有效降低生产成本,持续提升生产效率及经济效益。

质量系统遵循“合规、执行、提速”的指导方针,以国际化质量管理水平为目标,大力加强质量合规化和GMP常态化管理,持续推进产品国际化注册工作。2021年共有6个品种通过了仿制药一致性评价并获得相关批件;4个化学仿制药制剂品种获得药品注册证书;注射用泮托拉唑钠(40mg)、注射用达托霉素(500mg)获得美国FDA批准,取得美国市场通行证。

5.强化基层、院外及OTC市场,持续提升营销能力

报告期内,中美华东的学服务总公司积极应服国内医药行业变革带来的经营和市场压力,紧跟国家和各省卫健委的政策导向落实各项工作,适时开展市场策略和营销团队架构调整,稳团队、抓营销、拓市场,坚决贯彻公司“基层市场和中心城市并重”的战略方针,继续下沉营销渠道,强化基层市场、院外市场和OTC零售市场开发,挖掘院外团队建设和药店覆盖,持续加强患者教育和产品临床教学服务工作。报告期内百令产品销量保持增长,同卡波糖产品销量保持稳定,卡双平及心血管产品收入继续保持较快增长,免疫产品继续引领细分市场。

6.强化营销模式,推进产品市场覆盖

报告期内,中美华东和医保准入方面也取得积极成果,冲托拉唑注射剂(商品名:泮苏)、注射用地西他泮(祥邦)分别参加第四批、第五批全国药品集中采购并中标,百令片参与湖北省牵头的19省中成药省际联盟集中带量采购并中标,中标价格符合预期,有望带来较好增量。2021年6月获批上市的糖尿病用药二甲双胍恩格列净片(Ⅱ)参与医保支付标准谈判成功,首次被纳入《国家医保目录(2021年)》,该产品作为复方药物,也是公司基于社群疗养需求进行差异化布局的重点产品。

6.重点建设项目稳步前进,公司版图不断扩张

报告期内,公司合计投资22亿元的重点投资项目江东二期生产基地历经4年建设,在分别获得百令胶囊、百令片等产品生产认证许可后陆续正式投产,顺利完成了公司产品转移的战略目标;其他各原料药产品的国内国际注册也在按计划进行,江东公司拥有国内一流水平的药品生产装备,未来将成为公司主要的原料及制剂生产基地。

报告期内,公司位于拱墅区的生命科技产业园建设正在按计划开展,已完成主要土方作业施工,预计在2022年12月主体工程全面结顶。该产业园将包括医药产业孵化区、医美商业区、健康馆及其他配套商业项目等,将成为符合节能减排、创新发展、产城融合,对标国际一流,面向未来的高科技生命科学产业园区。

7.扎实推进内部管理,夯实创新发展基础

2021年,公司启动高潜人才培养项目、管理培训生项目、研发人员盘点项目、研发核心PM专项培养项目、启航计划项目等,逐步完善分层分级人才培养体系,纵向为不同层级制定专项的培养体系,横向按序列晋级晋升,在产、研发、技术等领域制定不同的人才发展项目,并根据业务的发展变化,灵活的调整培养方式,使培养体系具有前瞻性与灵活性。同时,建立完善的集团化管理模式,形成股份公司建标准、定方向、抓核心人才、各子公司应实、精项目、重实效的人才培养模式。

继续强化HSE风险管控与应急管理,定期组织EHS综合检查,开展多种方式应急演练专项应急演练提升应急能力,加大技术投入,积极开展风险分级管控及隐患排查治理双体系建设,有效保证风险可控。同时还引入了应急设备AED,全方位提升公司应急水平。积极开展安全教育,通过在线平台,提升全员培训覆盖率和培训效率。全年在安全(设施设备及消防应急)方面总投入计16238万元,同比增长6.93%。职业健康投入共1280.4万元,同比增长15.5%。

(二)医药商业

2021年,公司医药商业积极创新业务和服务模式,全年实现销售收入231.15亿元,同比增长5.94%。在面临多轮带量采购背景下,地方医疗政策出台频繁的情况,DRGs全面实施,以及新冠疫情常态化对医药市场高需求的多重影响下,努力实现“四个转变”:分流传统业务,稳固院内,布局院外,拓展电商,实现“线上线下”的全渠道业务深耕浙江,一手抓住了抓订单满足率,从源生产企业,下游终端客户两个维度提升市场份额,创新业务集团化平台,电商与高端三方物流,培育新业务增长点,打造冷链金名片,重塑华东商业模式竞争力,各项业绩全面恢复到新冠疫情前水平,持续保持浙江省最优秀医药服务商应商的行业排名。

1.搭建全省市场拓展网络,培育新盈利模式

坚持“运营思维”转型,从单纯销售模式向商业运营效益最优化转型,以盈利能力体现自身价值。公司医药商业依托“平台+产品+网络”优势,拓展服务范围,积极搭建全省市场拓展网络,深耕公立、民营、零售等多渠道,将传统业务做精做透,以创新药引进为中心,不断丰富产品线。实时调整采购策略,优化产品结构,扩大高毛利产品份额。实行采销合流,加强重点品种拓展,协同合作引入新品,动态优化产品品种结构。通过专业化项目管理,为客户提供全流程供应链服务与市场准入解决方案,继续加大和辉瑞、阿斯利康、罗氏、礼来、赛诺菲、诺华、默克等外资医药企业的合作,以期为客户提供全流程的市场准入解决方案。通过新兴媒体营销及跨合作及专项合作,和国内新兴创新药企新上市品种的合作合作持续增加,配合客户提升医院准入率,快速实现合作项目的落地和执行,赢得客户的普遍认可。全年新增供应商合作项目超过40个,新增合约产品数量超过200个,新增销售收入18亿元。

布局院外,打造华东医药新零售。自营零售店实现院内院边店、DTP门店、优化社区店,完善品种导入、处方承接的桥梁纽带功能。将传统业务的渠道与新兴媒体相结合,以“线上线下”的全渠道模式,扩大覆盖与渗透,保持高增长率;依托省内子公司网络优势,扩大医疗器械、药材参茸等高毛利产品的全省销售;推进集团统一管理,优化组织架构,提升运营效能。强化人才梯队建设,坚持内部培养和创新极块人才引进并重,通过高潜人才计划、外部社交媒体招聘、培养复合型人才,加速年轻干部培养和成熟干部轮岗,综合运用差异化量化考核,优化信息化管理手段,赋活人力资源,提升人均劳效。

2.推进业务创新,拓展医药商业科技服务平台

聚焦专科药品与特色医械,从区域代理起步,持续加大品种引进,组建学术推广队伍,提升代理品种盈利能力;坚持“创新驱动”转变,以“康复、护理”为主线,通过院校及医学会合作,搭建康复、修复、护理类学术平台,建设以学术引领的华东特色大健康产业;探索药食同源类产品创意开发,提高产品附加值,以客户满意为目标,全面提升信息化能力,拓展电商业务,B2B、B2C双营并下,改版升级“华东商务网”,打造“华东大药房”旗舰店,最大华东医药线上销售,为发展医药市场提供平台。入选浙江省2021-2022年度重点培育社会名单;对接“互联网+”医疗服务模式,与线下实体医疗机构合作,提供线上服务,承接处方药网售业务。医药工业与医药商业联合共建互联网医院,做好产品研发与更新迭代,与更多互联网医院对接处方外流路径,承接线上医保支付后的处方外配。打造自主运营B2B平台-集团多层次全渠道客户数字化运营。

3.打造先进商业供应链配送体系,形成覆盖浙江全物流网络

报告期内公司总投资近2亿,历时超2年,面积超6万平米、年吞吐量超1000万件的专业现代化医药物流全华中心库正式投入使用,是华东医药在浙江省集中统一物流配送体系中的核心枢纽。全华物流中心全面建成将支持公司全华地区以及鹭洲、丽水、台州、绍兴等地的物流配送业务,并成为公司医药商业、医美业务、健康产业、工业微生物业务等多个业务板块的物流中心。公司积极开拓社会物流,形成公司依托杭州、金华、温州三大供应链公司,三地多库联动的全省物流服务体系,实现医药物流配送全省全网全覆盖,为提升浙江省医药物流保障力发挥重要作用。

(四)公司重要BD项目情况

1.创新