

证券代码：833266

证券简称：生物谷

主办券商：华融证券

## 云南生物谷药业股份有限公司 2016 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，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于全国股份转让系统公司指定信息披露平台（[www.neeq.com.cn](http://www.neeq.com.cn) 或 [www.neeq.cc](http://www.neeq.cc)）的年度报告全文。

2.本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

3.经公司第二届董事会第十七次会议审议通过，公司全体董事审议了本年度报告。

4. 经公司第二届监事会第五次会议审议通过，公司全体监事审议了本年度报告。

5.瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告进行了审计，出具了标准无保留意见的审计报告。

6.公司联系方式：

董秘（信息披露事务负责人）：贺元

电话：0871-65016111

电子信箱：[swgdshoffice@biovalley.cn](mailto:swgdshoffice@biovalley.cn)

办公地址：云南省昆明市高新区马金铺新区生物谷街 999 号

## 二、主要财务数据和股东变化

### （一）盈利能力

	本期	上年同期	增减比例
营业收入	589,822,518.46	535,736,964.48	10.10%
毛利率%	82.55%	81.69%	-
归属于挂牌公司股东的净利润	97,554,476.81	61,270,366.64	59.22%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	73,016,011.95	49,179,619.34	48.47%
加权平均净资产收益率%（依据归属于挂牌公司股东的净利润计算）	19.04%	19.35%	-
加权平均净资产收益率%（归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润计算）	14.25%	15.53%	-
基本每股收益	0.91	0.61	49.18%

### （二）偿债能力

	本期期末	上年期末	增减比例
资产总计	1,137,128,861.64	951,796,656.28	19.47%
负债总计	375,710,211.01	600,250,717.36	-37.41%
归属于挂牌公司股东的净资产	761,418,650.63	351,545,938.92	116.59%
归属于挂牌公司股东的每股净资产	6.28	3.52	78.41%
资产负债率%（母公司）	24.40%	59.80%	-
资产负债率%（合并）	33.04%	63.07%	-
流动比率	2.34	0.63	-
利息保障倍数	7.40	4.24	-

### （三）营运情况

	本期	上年同期	增减比例
经营活动产生的现金流量净额	45,719,714.17	92,235,333.76	-
应收账款周转率	3.45	3.75	-
存货周转率	1.16	1.37	-

### （四）成长情况

	本期	上年同期	增减比例
总资产增长率%	19.47%	19.59%	-
营业收入增长率%	10.10%	7.22%	-
净利润增长率%	59.22%	305.69%	-

**（五）普通股股本结构**

股份性质		期初		本期变动	期末		
		数量	比例%		数量	比例%	
无限售条件股份	无限售股份总数	39,695,000	39.70%	-13,469,000	26,226,000	21.65%	
	其中：控股股东、实际控制人	12,800,000	12.80%	-10,000,000	2,800,000	2.31%	
	董事、监事、高管	3,975,000	3.98%	-3,850,000	125,000	0.10%	
	核心员工	-	-	1,481,000	1,481,000	1.22%	
有限售条件股份	有限售股份总数	60,305,000	60.30%	34,620,000	94,925,000	78.35%	
	其中：控股股东、实际控制人	38,750,000	38.75%	10,000,000	48,750,000	40.24%	
	董事、监事、高管	13,425,000	13.43%	4,350,000	17,775,000	14.67%	
	核心员工	-	-	-	-	-	
<b>总股本</b>		100,000,000	-	21,151,000	121,151,000	-	
<b>普通股股东人数</b>							192

**（六）普通股前十名股东情况**

序号	股东名称	期初持股数	持股变动	期末持股数	期末持股比例%	期末持有限售股份数量	期末持有无限售股份数量
1	深圳市金沙江投资有限公司	30,000,000	-	30,000,000	24.76%	30,000,000	-
2	林艳和	21,550,000	-	21,550,000	17.79%	18,750,000	2,800,000
3	朱想芳	6,500,000	-	6,500,000	5.37%	6,500,000	-
4	张志雄	5,730,000	-	5,730,000	4.73%	5,730,000	-
5	深圳高特佳瑞滇投资合伙企业（有限合伙）	-	4,000,000	4,000,000	3.3%	-	4,000,000.00
6	深圳市高特佳瑞康投资合伙企业（有限合伙）	-	3,300,000	3,300,000	2.72%	-	3,300,000.00
7	上海吉途投资有限公司	2,800,000	-	2,800,000	2.31%	2,800,000	-
8	高念武	2,000,000	-	2,000,000	1.65%	2,000,000	-
8	吴佑辉	2,000,000	-	2,000,000	1.65%	2,000,000	-
10	上海展瑞新富股权投资基金管理有限公司—展瑞新富金猴1号生物谷定增私募股权投资基金	-	1,780,000	1,780,000	1.47%	500,000	1,280,000.00
<b>合计</b>		70,580,000	9,080,000	79,660,000	65.75%	68,280,000	11,380,000

前十名股东间相互关系说明：股东林艳和为深圳市金沙江投资有限公司的唯一股东、法定代表人，股东高念武为深圳市金沙江投资有限公司总裁兼董事，股东吴佑辉为董事长林艳和配偶之弟。

**三、管理层讨论与分析**

## （一）商业模式

公司所属行业为医药制造业，以云南特色植物灯盏花为主要原料，专注于心脑血管疾病防、治领域的中成药生产，是集原料种植、研发、生产、销售为一体的全产业链制药企业；是目前国内从事灯盏花系列药品生产的企业中产销规模最大、品种最多、专业化程度最高、自主知识产权最多的制药企业。

公司是国家重点高新技术企业，也是云南省战略新兴产业领军企业，拥有博士后科研工作站、国家级企业技术中心、云南省特色植物药工程技术研究中心，具备较强的技术实力。

“生物谷”是中国驰名商标，截至 2016 年 12 月 31 日，拥有 39 项发明专利、5 项外观设计专利、在国内灯盏花产业领域处于领先地位。

公司立足于灯盏花的种植、研究、开发、生产和销售，通过商业客户向以心脑血管疾病为主的慢病患者提供安全、有效的产品。

种植业务：2013 年 5 月 30 日公司成立全资子公司-红河灯盏花生物技术有限公司，负责种源扩繁，原料种植，对公司原料安全与价格稳定起到积极作用，并于 2015 年取得国家 GAP 认证。红河灯盏花生物技术有限公司在保障公司原料安全的前提下，加大研发力度，逐步建立种子基因库。

生产业务：公司生产拥有现代化厂房，产能充足，通过国家 2010 年版 GMP 认证，产品质量按国家标准执行。

研发业务：公司研发主要通过自有团队开展基础研究，扩大产

品适应症及提升产品质量，与国内外高水平院校及科研机构开展药理、药代及临床研究。公司持续加强对灯盏花等特色植物的有效成分的研究，已拥有多项核心发明专利，为产品力提升及未来新产品研发打下了坚实的研究基础。

营销业务：经过十多年发展，公司建立了以专业化学术推广模式为主体的营销架构，拥有覆盖全国的完整销售网络和以华北、华东、华南学术中心为主要依托的市场医学支撑体系，打造了一支稳定、协同、高效的专业化营销队伍。公司主导产品为灯盏生脉胶囊、灯盏细辛注射液，后续有多个灯盏花口服系列品种可以上市销售带来新的增长，其中灯盏花滴丸，灯盏细辛软胶囊为全国独家产品。公司销售收入 60%以上来源于口服药品的销售，抗风险能力高。

公司现在主要渠道客户以国内知名医药公司为主，具备雄厚的资金实力和完整的配送网络，完全能支持公司产品下一步扩大销售规模。主要终端客户以三级医院尤其是国家规培医院为主，这些高值终端具有较强的专业学术影响力，为公司产品的基层终端全面覆盖奠定了基础。

报告期内，公司的商业模式较上年度有前瞻性调整，主要体现在：

- 1、从原来产品单纯以患者急性期的治疗到涵盖患者出院后的康复和慢病管理，目标客户由百万级变为千万级，大幅扩大适用人群及覆盖面。

- 2、从原来的以等级医院为主的高端处方药市场拓展到社区基层

终端和以连锁药店为主体的 OTC 市场，提高产品的可及性。

3、重视互联网、新媒体和大数据在营销体系的应用，公司在运营部门和营销体系均建立了对应的机构。

报告期内公司商业模式的调整有助于扩大公司产品适用人群及覆盖面，有助于公司销售收入的持续增长。

## （二）报告期内经营情况回顾

2016 年公司经营情况稳步增长，基本达成年度计划。总体上虽然受到医保控费、药占比等医改措施影响，主营业务收入增速放缓，公司通过专业化学术推广、加强预算管理、严控销售费用及管理费用等措施，实现营业收入及利润增加。

2016 年公司主要渠道客户以国内知名医药公司为主、主要终端客户以三级医院尤其是国家规培医院为主，以及社区医院以及 OTC 市场；报告期内公司的主要供应商没有发生重大变化。

报告期内公司生产经营情况良好，公司实际控制人林艳和先生将其拥有的“含有咖啡酸酯和灯盏花乙素的药用组合物及其制备方法和应用”以及“灯盏细辛中咖啡酸酯的提取工艺”两项发明专利无偿赠与公司，公司主要产品灯盏细辛注射液保护周期得到延长。公司对营销费用采用“精准投入”的方式效果显著，全年销售费用同比下降。公司与云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司签署了《区域重点品种合作协议（区域代理）》战略合作协议，就公司主打产品灯盏生脉胶囊在云南区域的独家代理经销合作达成共识，OTC 市场销售成为公司业绩新的增长点。

报告期内为完善公司经营管理层，公司聘用李驰先生为公司副总经理，分管营销工作，同时为保证公司关键岗位的稳定性，报告期内由公司董事会提请监事会和股东大会认定核心员工 42 名，为公司长远发展奠定坚实基础。

报告期内为补充公司流动资金，公司完成两次定向增发，以 15 元每股的价格发行股份 2,115.1 万股，募集资金 317,265,000.00 元，增强公司资金实力的同时，使用募集资金偿还银行借款后有效降低公司财务费，提升公司盈利能力。

### （三）竞争优势分析

#### 1、公司竞争优势：

##### （1）产品优势

##### ①创新优势

公司致力于植物药的研发和生产，以缺血性心脑血管疾病及其高度相关疾病的植物药为主攻方向。公司主导产品灯盏生脉胶囊、灯盏细辛注射液均为专利保护、全国独家品种、国家医保目录产品。公司主导产品灯盏生脉胶囊在 2007 年参与国家“十一五”科技支撑计划之重大疾病防治示范研究课题，对灯盏生脉胶囊在脑卒中二级预防（预防复发）领域的临床疗效进行研究（SPIRIT 研究）。该研究采用国际通用的多中心、大样本、随机、双盲安慰剂对照的设计，符合循证医学证据 A 级强度要求，灯盏生脉胶囊是目前唯一具有循证医学证据的脑卒中二级预防用中成药。产品 2007 年正式上市，2016 年销售收入已达到 3.91 亿元。产品的创新性保证了公司各产品在推

出后均能建立较强的市场竞争优势，不断推出创新型产品来保证公司经营规模的快速增长。

## ②疗效优势

公司主导产品灯盏生脉胶囊，是目前国内唯一一个在产品说明书中记载可用于预防心脑血管疾病复发的口服中成药。产品上市以来，除上述 SPIRIT 研究之外，多项临床研究都显示产品在改善冠心病、脑卒中患者临床症状、提高生存质量，以及降低复发率方面具有显著的效果。中华医学会外科学分会血管外科学组于 2015 年 6 月 23 日发布的《2015 年版下肢动脉硬化闭塞症诊治指南》中，公司主导产品灯盏生脉胶囊是被记载可用于该疾病在“中成药治疗”中的仅有 2 个药物之一，这是我国血栓性疾病治疗的国家级指南。灯盏生脉胶囊被列入下肢动脉硬化闭塞症诊治指南用药，将扩大灯盏生脉胶囊的治疗领域。

公司主导产品灯盏细辛注射液主要应用于脑缺血急性期的治疗，该产品属于单味药材成药，具有较高安全性，具有充分的循证医学证据，临床应用广泛。灯盏细辛注射液主要具有舒张血管，改善微循环，提高心脑血管供血；调节血脂，降低血液黏稠度，改善血液流变性；抑制血小板及红细胞聚集，促进纤溶活性；清除氧自由基，对抗脂质过氧化及缺血再灌注损伤等药理作用。它是目前临床上广泛使用的治疗心脑血管病的有效药物，主要用于瘀血阻滞，中风偏瘫，肢体麻木，口眼歪斜，言语蹇涩及胸痹心痛；缺血性中风、冠心病、心绞痛等。



2009 年至 2011 年，依托国家 863 计划，公司的灯盏生脉胶囊及灯盏细辛注射液均完成了产品有效性的系统研究。

### ③质量优势

公司参加了国家重大新药创制重大专项“中药上市后再评价关键技术研究、中药注射剂上市后临床安全性监测”灯盏细辛注射液项目，以研究灯盏细辛注射液不良反应发生率及其影响因素，规范灯盏细辛注射液临床合理使用，及时、有效控制药品风险。结果显示：灯盏细辛注射液纳入监测 31,724 例病例，共监测到不良反应(ADR) 15 例次，无严重 ADR 发生，不良反应率万分之 4.7，不良反应发生率属于“罕见”范畴。

公司对灯盏细辛注射液的原料、提取物、浸膏和成品四个重要环节都采用高效液相指纹图谱控制，确保每个环节合格，产品批间一致性好。

公司主导产品灯盏生脉胶囊尽管已连续进入 2010 和 2015 版《中华人民共和国药典》标准，但质量标准的提升是企业永远的目标，为了使产品更加可控，产品批间一致性更好。公司拟将灯盏生脉胶囊中五味子和人参中的有效成分也进行含量控制，同时，用指纹图谱控制这个制剂的质量将更好地反映药的全貌。2016 年度，开始了灯盏生脉胶囊的标准提升及制法优化，并且递交两个专利：含有灯盏细辛、人参、麦冬、五味子的药物组合物；一种灯盏生脉的制备工艺。

### (2) 研发优势

公司有国家级企业技术中心，云南省特色植物工程技术中心，中心的天然药物研发设备及人员配置方面达到了国内领先水平。公司的独特优势在于能对中成药中复杂的成分进行分离，鉴定，对产品的物质成分进行全面辨析，为产品质量标准的提升及产品后续的开发奠定了物质基础。

公司还与国内其它知名研究机构建立了合作关系，将药理、药代等研究采取外包方式获得研究成果。2016年11月20日，由中国中医科学院中医临床基础医学研究所、北京师范大学老年脑健康研究中心、云南生物谷药业股份有限公司联合成立的“生物谷·北京脑健康联合实验室”正式成立，公司主导产品灯盏生脉胶囊也将从脑卒中二级预防领域向认知障碍领域进一步拓展。2016年12月，公司与杜克大学（Duke University）签订了《SPONSORED RESEARCH AGREEMENT》（“研究协议”），委托杜克大学（Duke University）对“灯盏细辛注射液中风及中风后脑保护机制”进行研究。此次研究的目的是为了今后临床再评价研究做准备，主要研究灯盏细辛注射液在改善缺血性卒中相关的临床的用量、用法和探讨潜在的神经保护作用的可能机制。这也是生物谷拟开展的系列与国外高水平研究机构合作项目之一，为中药产品的国际化打下一定科研基础。

### （3）产业化优势

经过长期的实践积累，公司已经针对产品选型、产品开发、专业化种植、产业化生产到自主销售推广构成的全产业链建立了完善的管理体系，配备了专业化的队伍，积累了丰富的实践经验。逐

步提高自动化、智能化水平。

#### （4）销售推广优势

公司建立了覆盖全国 30 个省市的销售网络，主导产品在北京、天津、山东、浙江、上海、江苏、福建、广东、重庆等经济发达省市有较大销量。公司所拥有的高素质专业营销团队、覆盖全国的销售网络和良好的品牌形象，OTC 市场做了一定布局，将大大加快公司新上市产品的市场推广速度，使公司新上市产品在产业化生产后能够快速建立领先的市场竞争优势。

#### 2、公司竞争劣势：

（1）灯盏花在心脑血管中成药领域还是潜力产品，其它心脑血管领域中成药品类（银杏类、丹参类、三七类）已形成了一定的产业规模，灯盏花还未形成产业规模，市场突破尚需一定条件。

（2）现有的公司的自有销售渠道主要覆盖有学术影响力的三级医院，社区基层市场和零售市场才开始布局，还未形成协同效应。

#### （四）公司发展战略

公司战略目标是成为心脑血管疾病防治领域的领军企业。公司将充分利用全产业链优势，通过公司近二十年来对灯盏花药用价值深入透彻的研究，发挥丰富的生产经验及技术储备，打造以灯盏花为主要原料的系列中成药，服务心脑血管疾病患者。

为达成公司的战略目标，公司将采取以下措施：

1、继续强化产品的完整价值证据链，持续巩固并扩大产品的销售优势：主打产品灯盏生脉胶囊是目前国内唯一有循证医学 A 级证

据，可用于脑卒中二级预防的口服中成药，同时中华医学会外科学分会血管外科学组于 2015 年 6 月发布的《2015 版下肢动脉硬化闭塞症诊治指南》中，仅有 2 个中成药被记载可用于该疾病的治疗，灯盏生脉胶囊是其中之一。未来公司将不断加强上市产品的循证医学研究，强化完整价值证据链，提升产品价值，寻求专家共识并积极推动产品进入更多的主流用药指南，确保持续巩固并扩大产品的销售优势。

2、实施蓝海战略：2017 年，根据国家“健康中国”战略，公司将继续积极布局一级预防，积极参与国家“十三五”慢病管理和治未病计划，数量级地扩大产品应用人群，开辟新蓝海。

对于致残性和致死性极高的心脑血管疾病，预防的意义远远大于发病后的治疗，将灯盏生脉胶囊这类安全有效的中成药用于该类疾病的一级预防，将为我国慢病预防探索出新的可操作模式，具有不可估量的社会价值和经济价值，灯盏生脉胶囊在心脑血管慢性病一级预防领域具有显著优势，公司将发挥产品适应症合理，法定说明书支持，临床研究效果明确，循证医学证据清晰等优势，针对 5 亿以上的高血压、高血脂、高血糖和肥胖目标用户，拓展渠道和终端，开展慢病管理、患者教育，让公司产品为更多的适用人群服务，创造更大的社会价值和经济价值。

3、借助中药标准化项目，提升公司高端制造能力：未来中药标准化将成为趋势，将先进技术和控制手段应用于中药制造业。为此，本公司已开展中药标准化项目，从药效成分入手，仔细研究，从药

理及药物代谢等基础研究验证药效成分，从成药中有效物质的含量标准，倒推到制剂制造标准，原料生产标准，乃至中药材的饮片标准，育种、种植、采收、加工标准化。最终把产品的全过程进行标准化，从而生产出批间一致性好，疗效稳定可靠的高端制造产品。

2016年启动“灯盏生脉胶囊标准化项目”，通过该项目达成以下总体目标：

- (1) 对灯盏细辛实行规范种植，对种植资源进行研究；
- (2) 对灯盏生脉胶囊的质量标准进行提升，增加含量测定指标；
- (3) 对灯盏生脉胶囊的生产全过程的参数设计，完成灯盏胶囊从药材提取车间和制剂生产设备的改造和升级，实现自动化控制及全过程质量控制；
- (4) 对灯盏生脉胶囊进行网络药理学研究。

4、继续加大研发精准投入、扩大核心产品专利保护网：通过公司专利战略，形成专利保护网，延长公司产品的生命周期。同时与中国医学科学院药物研究所、上海中医药大学等院校科研机构合作，对公司现有产品进行药理药代、生物利用度方面的研究，为产品二次开发奠定基础。

5、加快拟上市产品研发：加快复方咖啡豆胶囊研究进度，开辟保健品市场，完善扩充公司产品线。形成以主导产品灯盏生脉胶囊快速增长和灯盏细辛注射液稳定增长，其它产品有力补充的梯队产品格局。通过公司专业化营销能力、产品线拓展能力，拉动业绩的增长。

#### **（五）经营计划或目标**

2017 年公司预计实现销售收入增长 10% 以上的目标，为达成公司 2017 年度公司经营目标，将做好以下几个方面工作：

1、营销方面将通过灯盏生脉胶囊加大基层终端拓展；灯盏细辛注射液增加省级优质代理商；并建立大型代理商服务和管理体系；积极开拓 OTC 市场和标外市场。实现全渠道营销，大幅增强产品可及性。

(1) 对现有组织架构进行调整，以营销资源的有效配置及利用为原则，整合市场推广、商务、渠道、政府事务等资源，统一管理、调配。建立营销项目管理制，建立营销责任中心制，优化市场销售和学术活动评价与考核激励机制，提升公司对销售和市场变化的反应速度。

(2) 销售渠道拓展：公司目前的销售主要集中在北京、天津、山东、浙江、广东、福建、重庆、上海等经济发达省市，且以三级医院销售为主，基层医疗终端存在着大量的空白市场。随着国家分级诊疗制度和医保控费的推行，诸多病患将从原来的三级医院逐步转向二级或县级医院，要积极拓展销售渠道，实现口服制剂产品销售渠道下沉至二级及以下医院（城市社区医疗中心、县级医院），注射剂品种扩大覆盖县级医院（二级以上）。

(3) 开展临床研究，打造高等级的循证医学证据链，提升公司产品力：通过与北京师范大学认知神经科学与学习国家重点实验室，中国中医科学院中医临床基础医学研究所等科研单位开展灯盏生脉胶囊治疗早期痴呆有效性的多中心、随机双盲、安慰剂对照临床试

验，灯盏细辛注射液治疗糖尿病/糖尿病肾病人群统计分析研究工作，开展灯盏生脉胶囊 ASO 循证医学证据研究，打造完整的产品循证医学证据，做好公司基础研究成果和临床研究成果学术应用，形成灯盏生脉胶囊二级预防的专家共识及进入主流临床路径、诊疗指南，提升公司产品力。

（4）整合现有商业渠道：配送逐步向全国主流医药商业集中，与 10-15 家主要医药商业建立战略伙伴关系。

（5）拓展 OTC 市场和标外市场：继续建设云南 OTC 标杆，建立一只覆盖数量不低于 14 个省区的 OTC 销售队伍，实现新增实销药店不低于 1 万家。

2、继续推行精益生产、保证供应、节能降耗的生产管理策略：围绕“质量、成本、效率”加强生产管理，开展 QIT 活动，推行精益生产，节能降耗，提高生产效率，保证市场供应；进一步优化和完善质量管理体系，提升质量意识，提高产品质量；强化安全、环保工作，提高员工安全生产意识，杜绝安全事故发生。

3、以经营目标为导向，建立公司、业务体系和部门三级目标管理体系；优化公司组织架构，建立责任中心制，实现合理授权及决策中心下移；建立和完善公司项目管理机制，强化公司项目管理力度，确保项目按计划推进和完成。

4、结合灯盏花品种特性及全产业链的优势，充分发挥自身提取精制技术的优势，降低提取生产成本提高利润率。

5、加强预算管控，有效降低成本费用。对信息系统进行优化和

升级，提升工作效率。

该经营计划并不构成对投资者的业绩承诺，提示投资者对此保持足够的风险意识，并且应当理解经营计划与业绩承诺之间的差异。

#### 四、涉及财务报告的相关事项

1、与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的说明

适用 不适用

2、报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的说明

适用 不适用

3、与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的说明

适用 不适用

4、董事会关于会计师事务所对本报告期出具“非标准审计报告”的说明

适用 不适用

云南生物谷药业股份有限公司

董事会

2017年3月28日