

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 信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)为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
公司拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数,向全体股东每10股派发现金股利0.45元(含税)。
本利润分配预案尚需提交股东大会审议通过后实施。
二、公司基本情况
1 公司简介

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	卫信康	603676	-
联系人及联系方式		董事会秘书	证券事务代表		
姓名	冯海	于海波			
办公地址	拉萨经济技术开发区B区园区南路5号工业中心4号楼3层	拉萨经济技术开发区B区园区南路5号工业中心4号楼3层			
电话	0891-6601760	0891-6601760			
电子邮箱	wx@wskpharma.com	wx@wskpharma.com			

2 报告期公司主要业务情况
卫信康为一家集研发、生产、销售为一体的综合性高科技医药企业。公司秉承“责任、分享、公信、创新”的企业精神,以临床需求为导向,立足于研发创新,坚持仿创结合,不断研发具有自主知识产权的新产品,致力于成为受中国社会和公众尊敬的专业化仿制药企业。

(一)主要业务
1、主营业务
公司以临床需求为导向,立足于研发创新,坚持仿创结合,以化学药品制剂及其原料药的研发、生产、销售为主营业务,在静维生素补充剂、静电解质补充剂、静补钙剂等领域具有较强竞争力。

2、主要产品
公司基于自身雄厚的研发实力,充分挖掘未被满足的临床需求,选择市场空间大、技术门槛较高的品种开展研发,主要产品包括注射用多种维生素(12)(原名:注射用12种复合维生素)、门冬氨酸钾注射液、注射用L-门冬氨酸钾、蔗糖铁注射液等,市场排名位居前列。

主导产品及用途具体如下:注射用多种维生素(12),系静补钙维生素用,用于围手术期、烧伤、肝病、慢性肝病等维生素缺乏危险患者的临床支持;门冬氨酸钾注射液,用于治疗各种原因引起的低钾血症及低钾血症引起的心周器功能障碍、洋地黄中毒引起的心律失常等。注射用L-门冬氨酸钾,系静电解质补充剂,用于“低钾血症、心力衰竭、充血性心力衰竭等”心衰等症,具有预防及治疗的预防及治疗。蔗糖铁注射液,系静补钙用,用于口服剂不耐受或吸收不佳的贫血患者的临床支持。

(二)经营模式
1、采购模式
公司采购主要包括两部分内容:(1)合作产品制剂及其部分关键原料药;(2)自主生产产品的原料药。公司采购具有自主知识产权的新产品,公司基于自身技术优势,以临床及市场需求为导向,筛选市场需大、技术门槛高、竞争较少的品种,确定了“上市一批、储备一批,在研一批、立项一批”的梯次研发思路,同时开展产品制剂及其主要原料药的自主研发及开发。

2、生产模式
公司采取自主生产和合作生产相结合的生产模式,其中业务合作生产方为山西德药业有限公司。
自主生产模式:公司全资子公司卫信康为一家具备自主研发能力的高科技制药企业,主要生产小容量注射剂、大容量注射剂、原料药、冻干粉针剂产品。公司以自制药剂为主生产基地,开展生产活动,实行以销售定产的生产管理模式。自制药剂生产主基地根据销售计划制定全年生产计划,并分解至月,再根据库存量及生产设备的负荷情况制定月度生产计划。生产过程中严格按照GMP规范及公司制定的质量管理体系、产品质量控制体系、工艺操作规程等文件执行。

合作生产模式:公司主要合作生产注射用多种维生素(12)、注射用L-门冬氨酸钾、蔗糖铁注射液等。通过分析我国医药行业整体发展趋势,把握我国医药行业发展GMP产能充裕的行业发展特点,公司与具备生产资质、产能充裕的制药企业开展合作,实现双赢。公司负责合作产品研发开发工作,提供药品注册申请所需的全套技术资料(包括生产工艺、原料药及制剂的质量标准和分析检测方法等),为取得合作产品的药品批准文号及药品生产提供技术支持,并承担相关费用。同时,公司享有合作产品的经销权、知识产权及处置权。合作方持有药品生产资质,负责在卫信康技术支持下申请并取得合作产品的药品批准文号,按照公司订单要求生产合作产品,负责产品的质量检验和成品保管,保证产品符合质量标准。同时,合作方应及时进行药品注册申报,未经公司许可不得注册或转移合作产品的药品批准文号。公司负责全部合作产品的市场推广和销售工作。未经公司书面允许,合作方不得自行生产、销售合作产品。“两票制”政策下,合作产品将由合作方按公司指定价格直接销售至公司指定的下游药品配送企业,公司承担合作产品的全部市场推广及推广服务职责,同合作方收取专利/技术使用、商标/品牌使用、市场营销及推广服务费用。

4 销售模式
公司实行区域终端配送制的销售模式,主导产品在国内市场的生产批件较少,相应竞品较少,具有较强的市场竞争力及区域终端配送商、区域推广商选聘话语权。公司根据产品特点,选择实力较强的具备GSP认证资质的区域终端配送商构建覆盖全国的销售网络,由区域终端配送商及推广商开展终端市场开拓及销售工作,公司对区域终端配送商、推广商开展专业培训,指导其完成区域市场开拓工作,支持其开展学术推广,凭借产品优势构建高效的营销网络。

(三)行业情况
医药行业是国家战略性新兴产业,2019年,我国医药工业大力实施健康中国2030战略,全面推进医药产业高质量发展,近年来,随着国内仿制药一致性评价、“4+7”带量采购、药品上市许可持有人制度等政策相继落地,医药市场的整体格局正在加速变化,企业未来竞争愈加激烈,仿制药降价将是全国性的趋势,国内药企向研发创新转型升级迫在眉睫。

从行业发展速度来看,医药行业在报告期内仍保持较高增长速度。2019年医药制造业规模以上工业企业实现营业收入23,908.6亿元,同比增长7.4%,高于全国规模以上工业企业同期整体水平3.6个百分点;发生营业成本13,505.4亿元,同比增长5.7%,高于全国规模以上工业企业同期整体水平1.6个百分点;实现利润总额3,119.3亿元,同比增长5.9%,高于全国规模以上工业企业同期整体水平9.2个百分点;实现净利润1,835.9亿元,同比增长5.9%,高于全国规模以上工业企业同期整体水平9.2个百分点。从行业景气度来看,2019年1-12月,医药行业景气度持续高位运行,景气度高于全国规模以上工业企业同期整体水平7.19个百分点。(数据来源:国家统计局)

产品是制药企业的生命线,公司坚持临床需求为导向,确立了“上市一批、储备一批,在研一批、立项一批”的梯次研发思路,结合临床市场需求及自身技术优势,规划了短、中、长期的产品线,形成了以多种维生素制剂为核心,以静电解质补充剂、静补钙剂等多种领域为特色的专科药品开发体系。公司将基于自身的技术优势,进一步推进技术创新与产品研发,强化竞争能力。

3 公司主要会计数据和财务指标
单位:元 币种:人民币

	2019年	2018年	本年比上年增减(%)	2017年
总资产	1,304,611,921.76	1,234,973,245.02	5.64	1,016,628,498.94
营业收入	740,963,155.21	746,324,814.69	-0.72	420,381,506.41
归属于上市公司股东的净利润	55,677,786.19	73,435,932.27	-24.18	101,587,286.26
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	36,236,065.78	49,077,519.91	-26.17	72,467,296.80
归属于上市公司股东的净资产	930,052,227.20	897,639,441.01	3.61	858,043,508.74
经营活动产生的现金流量净额	106,340,781.15	83,167,651.56	27.86	63,300,678.15
基本每股收益(元/股)	0.13	0.17	-23.53	0.26
稀释每股收益(元/股)	0.13	0.17	-23.53	0.26
加权平均净资产收益率(%)	6.11	8.39	减少2.28个百分点	16.02

2019年年度报告摘要

股票代码: 603676 公司简称: 卫信康

西藏卫信康医药股份有限公司

套技术资料(包括生产工艺、原料药及制剂的质量标准和分析检测方法等),为取得合作产品的药品批准文号及药品生产提供技术支持,并承担相关费用。同时,公司享有合作产品的经销权、知识产权及处置权。合作方持有药品生产资质,负责在卫信康技术支持下申请并取得合作产品的药品批准文号,按照公司订单要求生产合作产品,负责产品的质量检验和成品保管,保证产品符合质量标准。同时,合作方应及时进行药品注册申报,未经公司许可不得注册或转移合作产品的药品批准文号。公司负责全部合作产品的市场推广和销售工作。未经公司书面允许,合作方不得自行生产、销售合作产品。“两票制”政策下,合作产品将由合作方按公司指定价格直接销售至公司指定的下游药品配送企业,公司承担合作产品的全部市场推广及推广服务职责,同合作方收取专利/技术使用、商标/品牌使用、市场营销及推广服务费用。

4 销售模式
公司实行区域终端配送制的销售模式,主导产品在国内市场的生产批件较少,相应竞品较少,具有较强的市场竞争力及区域终端配送商、区域推广商选聘话语权。公司根据产品特点,选择实力较强的具备GSP认证资质的区域终端配送商构建覆盖全国的销售网络,由区域终端配送商及推广商开展终端市场开拓及销售工作,公司对区域终端配送商、推广商开展专业培训,指导其完成区域市场开拓工作,支持其开展学术推广,凭借产品优势构建高效的营销网络。

(三)行业情况
医药行业是国家战略性新兴产业,2019年,我国医药工业大力实施健康中国2030战略,全面推进医药产业高质量发展,近年来,随着国内仿制药一致性评价、“4+7”带量采购、药品上市许可持有人制度等政策相继落地,医药市场的整体格局正在加速变化,企业未来竞争愈加激烈,仿制药降价将是全国性的趋势,国内药企向研发创新转型升级迫在眉睫。

从行业发展速度来看,医药行业在报告期内仍保持较高增长速度。2019年医药制造业规模以上工业企业实现营业收入23,908.6亿元,同比增长7.4%,高于全国规模以上工业企业同期整体水平3.6个百分点;发生营业成本13,505.4亿元,同比增长5.7%,高于全国规模以上工业企业同期整体水平1.6个百分点;实现利润总额3,119.3亿元,同比增长5.9%,高于全国规模以上工业企业同期整体水平9.2个百分点;实现净利润1,835.9亿元,同比增长5.9%,高于全国规模以上工业企业同期整体水平9.2个百分点。从行业景气度来看,2019年1-12月,医药行业景气度持续高位运行,景气度高于全国规模以上工业企业同期整体水平7.19个百分点。(数据来源:国家统计局)

产品是制药企业的生命线,公司坚持临床需求为导向,确立了“上市一批、储备一批,在研一批、立项一批”的梯次研发思路,结合临床市场需求及自身技术优势,规划了短、中、长期的产品线,形成了以多种维生素制剂为核心,以静电解质补充剂、静补钙剂等多种领域为特色的专科药品开发体系。公司将基于自身的技术优势,进一步推进技术创新与产品研发,强化竞争能力。

3 公司主要会计数据和财务指标
单位:元 币种:人民币

	2019年	2018年	本年比上年增减(%)	2017年
总资产	1,304,611,921.76	1,234,973,245.02	5.64	1,016,628,498.94
营业收入	740,963,155.21	746,324,814.69	-0.72	420,381,506.41
归属于上市公司股东的净利润	55,677,786.19	73,435,932.27	-24.18	101,587,286.26
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	36,236,065.78	49,077,519.91	-26.17	72,467,296.80
归属于上市公司股东的净资产	930,052,227.20	897,639,441.01	3.61	858,043,508.74
经营活动产生的现金流量净额	106,340,781.15	83,167,651.56	27.86	63,300,678.15
基本每股收益(元/股)	0.13	0.17	-23.53	0.26
稀释每股收益(元/股)	0.13	0.17	-23.53	0.26
加权平均净资产收益率(%)	6.11	8.39	减少2.28个百分点	16.02

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	154,533,424.76	192,497,091.06	200,969,182.40	192,963,456.99
归属于上市公司股东的净利润	20,361,895.05	17,179,673.12	6,856,356.84	11,279,861.99
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	10,943,946.75	15,185,583.25	2,308,872.18	7,797,663.60
经营活动产生的现金流量净额	52,604,048.67	-71,345,309.61	-7,457,490.15	132,539,532.24

说明:经营活动产生的现金流量净额波动主要系二季度和三季度销售回款收到承兑汇票约1.22亿元,四季度票据到期计入经营性现金流入所致,且同期支付了较多购买商品劳务款。

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

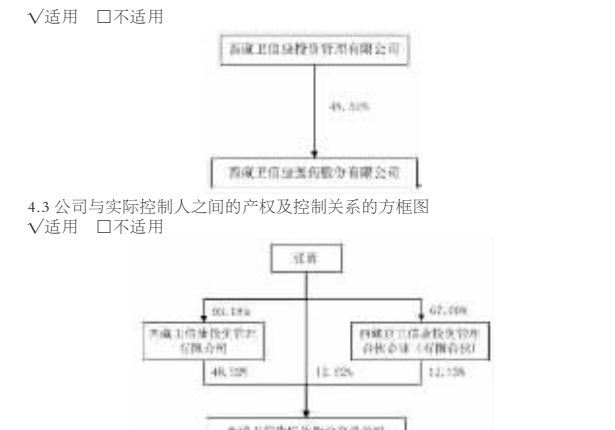
	单位:股
截止报告期末普通股股东总数(户)	20,515
年度报告披露日前上一月末普通股股东总数(户)	20,292
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)	

前10名股东持股情况	
股东名称(全称)	报告期末持股数量
西藏卫信康医药股份有限公司	205,248,960
张勇	53,402,400
西藏卫信康医药股份有限公司	51,312,240
钟丽娟	36,000,000
钟丽芳	7,200,000
张宏	3,175,920
刘辉	3,007,120
杜海霞	461,100
赵秀芳	105,300
温永泉	400,060

上述股东关联关系或一致行动人说明:张勇、钟丽娟为夫妻关系,张勇、张宏为兄弟关系,钟丽娟、钟丽芳为姐妹关系,张勇为西藏卫信康医药、西藏卫信康医药(有限合伙)的实际控制人。公司未知其他股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。

表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明

4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图



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
详见本报告“第十一节、五、41、重要会计政策和会计估计的变更”。

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

本公司2019年度纳入合并财务报表编制范围的子、孙公司共计16户,详情可参见“第十一节、九、在其他主体中的权益”;本年度新增或减少子、孙公司的具体情况,详见“第十一节、八、合并范围的变更”。

序号	子、孙公司名称
1	内蒙古白医制药股份有限公司
2	西藏中仁健康产业股份有限公司
3	北京卫信康医药科技股份有限公司
4	北京中卫信康医药投资管理有限公司
5	北京卫信康医药科技发展有限公司
6	北京康卫信康医药研发有限公司
7	江苏中卫信康医药有限公司
8	香港中卫信康医药有限公司
9	常州康信企业管理咨询有限公司
10	西藏华仁企业管理服务有限公司
11	西藏康信企业管理服务有限公司
12	洋浦康信企业管理服务有限公司
13	西藏华仁企业管理服务有限公司
14	西藏华仁企业管理服务有限公司
15	西藏华仁企业管理服务有限公司
16	西藏华仁企业管理服务有限公司

西藏卫信康医药股份有限公司
董事长:
董事会批准报送日期:2020年4月27日

证券代码: 603313
转债代码: 113520
转股代码: 191520

梦百合家居科技股份有限公司第三届董事会第二十四次会议决议公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容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。

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 信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)为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
公司拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数,向全体股东每10股派发现金股利0.45元(含税)。
本利润分配预案尚需提交股东大会审议通过后实施。
二、公司基本情况
1 公司简介

2 报告期公司主要业务情况
卫信康为一家集研发、生产、销售为一体的综合性高科技医药企业。公司秉承“责任、分享、公信、创新”的企业精神,以临床需求为导向,立足于研发创新,坚持仿创结合,不断研发具有自主知识产权的新产品,致力于成为受中国社会和公众尊敬的专业化仿制药企业。

(一)主要业务
1、主营业务
公司以临床需求为导向,立足于研发创新,坚持仿创结合,以化学药品制剂及其原料药的研发、生产、销售为主营业务,在静维生素补充剂、静电解质补充剂、静补钙剂等领域具有较强竞争力。

2、主要产品
公司基于自身雄厚的研发实力,充分挖掘未被满足的临床需求,选择市场空间大、技术门槛较高的品种开展研发,主要产品包括注射用多种维生素(12)(原名:注射用12种复合维生素)、门冬氨酸钾注射液、注射用L-门冬氨酸钾、蔗糖铁注射液等,市场排名位居前列。

主导产品及用途具体如下:注射用多种维生素(12),系静补钙维生素用,用于围手术期、烧伤、肝病、慢性肝病等维生素缺乏危险患者的临床支持;门冬氨酸钾注射液,用于治疗各种原因引起的低钾血症及低钾血症引起的心周器功能障碍、洋地黄中毒引起的心律失常等。注射用L-门冬氨酸钾,系静电解质补充剂,用于“低钾血症、心力衰竭、充血性心力衰竭等”心衰等症,具有预防及治疗的预防及治疗。蔗糖铁注射液,系静补钙用,用于口服剂不耐受或吸收不佳的贫血患者的临床支持。

(二)经营模式
1、采购模式
公司采购主要包括两部分内容:(1)合作产品制剂及其部分关键原料药;(2)自主生产产品的原料药。公司采购具有自主知识产权的新产品,公司基于自身技术优势,以临床及市场需求为导向,筛选市场需大、技术门槛高、竞争较少的品种,确定了“上市一批、储备一批,在研一批、立项一批”的梯次研发思路,同时开展产品制剂及其主要原料药的自主研发及开发。

2、生产模式
公司采取自主生产和合作生产相结合的生产模式,其中业务合作生产方为山西德药业有限公司。
自主生产模式:公司全资子公司卫信康为一家具备自主研发能力的高科技制药企业,主要生产小容量注射剂、大容量注射剂、原料药、冻干粉针剂产品。公司以自制药剂为主生产基地,开展生产活动,实行以销售定产的生产管理模式。自制药剂生产主基地根据销售计划制定全年生产计划,并分解至月,再根据库存量及生产设备的负荷情况制定月度生产计划。生产过程中严格按照GMP规范及公司制定的质量管理体系、产品质量控制体系、工艺操作规程等文件执行。

合作生产模式:公司主要合作生产注射用多种维生素(12)、注射用L-门冬氨酸钾、蔗糖铁注射液等。通过分析我国医药行业整体发展趋势,把握我国医药行业发展GMP产能充裕的行业发展特点,公司与具备生产资质、产能充裕的制药企业开展合作,实现双赢。公司负责合作产品研发开发工作,提供药品注册申请所需的全套技术资料(包括生产工艺、原料药及制剂的质量标准和分析检测方法等),为取得合作产品的药品批准文号及药品生产提供技术支持,并承担相关费用。同时,公司享有合作产品的经销权、知识产权及处置权。合作方持有药品生产资质,负责在卫信康技术支持下申请并取得合作产品的药品批准文号,按照公司订单要求生产合作产品,负责产品的质量检验和成品保管,保证产品符合质量标准。同时,合作方应及时进行药品注册申报,未经公司许可不得注册或转移合作产品的药品批准文号。公司负责全部合作产品的市场推广和销售工作。未经公司书面允许,合作方不得自行生产、销售合作产品。“两票制”政策下,合作产品将由合作方按公司指定价格直接销售至公司指定的下游药品配送企业,公司承担合作产品的全部市场推广及推广服务职责,同合作方收取专利/技术使用、商标/品牌使用、市场营销及推广服务费用。

4 销售模式
公司实行区域终端配送制的销售模式,主导产品在国内市场的生产批件较少,相应竞品较少,具有较强的市场竞争力及区域终端配送商、区域推广商选聘话语权。公司根据产品特点,选择实力较强的具备GSP认证资质的区域终端配送商构建覆盖全国的销售网络,由区域终端配送商及推广商开展终端市场开拓及销售工作,公司对区域终端配送商、推广商开展专业培训,指导其完成区域市场开拓工作,支持其开展学术推广,凭借产品优势构建高效的营销网络。

(三)行业情况
医药行业是国家战略性新兴产业,2019年,我国医药工业大力实施健康中国2030战略,全面推进医药产业高质量发展,近年来,随着国内仿制药一致性评价、“4+7”带量采购、药品上市许可持有人制度等政策相继落地,医药市场的整体格局正在加速变化,企业未来竞争愈加激烈,仿制药降价将是全国性的趋势,国内药企向研发创新转型升级迫在眉睫。

从行业发展速度来看,医药行业在报告期内仍保持较高增长速度。2019年医药制造业规模以上工业企业实现营业收入23,908.6亿元,同比增长7.4%,高于全国规模以上工业企业同期整体水平3.6个百分点;发生营业成本13,505.4亿元,同比增长5.7%,高于全国规模以上工业企业同期整体水平1.6个百分点;实现利润总额3,119.3亿元,同比增长5.9%,高于全国规模以上工业企业同期整体水平9.2个百分点;实现净利润1,835.9亿元,同比增长5.9%,高于全国规模以上工业企业同期整体水平9.2个百分点。从行业景气度来看,2019年1-12月,医药行业景气度持续高位运行,景气度高于全国规模以上工业企业同期整体水平7.19个百分点。(数据来源:国家统计局)

产品是制药企业的生命线,公司坚持临床需求为导向,确立了“上市一批、储备一批,在研一批、立项一批”的梯次研发思路,结合临床市场需求及自身技术优势,规划了短、中、长期的产品线,形成了以多种维生素制剂为核心,以静电解质补充剂、静补钙剂等多种领域为特色的专科药品开发体系。公司将基于自身的技术优势,进一步推进技术创新与产品研发,强化竞争能力。

3 公司主要会计数据和财务指标
单位:元 币种:人民币

	2019年	2018年	本年比上年增减(%)	2017年
总资产	1,304,611,921.76	1,234,973,245.02	5.64	1,016,628,498.94
营业收入	740,963,155.21	746,324,814.69	-0.72	420,381,506.41
归属于上市公司股东的净利润	55,677,786.19	73,435,932.27	-24.18	101,587,286.26
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	36,236,065.78	49,077,519.91	-26.17	72,467,296.80
归属于上市公司股东的净资产	930,052,227.20	897,639,441.01	3.61	858,043,508.74
经营活动产生的现金流量净额	106,340,781.15	83,167,651.56	27.86	63,300,678.15
基本每股收益(元/股)	0.13	0.17	-23.53	0.26
稀释每股收益(元/股)	0.13	0.17	-23.53	0.26
加权平均净资产收益率(%)	6.11	8.39	减少2.28个百分点	16.02

证券代码: 603313
转债代码: 113520
转股代码: 191520

梦百合家居科技股份有限公司第三届董事会第二十四次会议决议公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容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。

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 信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)为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
公司拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数,向全体股东每10股派发现金股利0.45元(含税)。
本利润分配预案尚需提交股东大会审议通过后实施。
二、公司基本情况
1 公司简介

2 报告期公司主要业务情况
卫信康为一家集研发、生产、销售为一体的综合性高科技医药企业。公司秉承“责任、分享、公信、创新”的企业精神,以临床需求为导向,立足于研发创新,坚持仿创结合,不断研发具有自主知识产权的新产品,致力于成为受中国社会和公众尊敬的专业化仿制药企业。

(一)主要业务
1、主营业务
公司以临床需求为导向,立足于研发创新,坚持仿创结合,以化学药品制剂及其原料药的研发、生产、销售为主营业务,在静维生素补充剂、静电解质补充剂、静补钙剂等领域具有较强竞争力。

2、主要产品
公司基于自身雄厚的研发实力,充分挖掘未被满足的临床需求,选择市场空间大、技术门槛较高的品种开展研发,主要产品包括注射用多种维生素(12)(原名:注射用12种复合维生素)、门冬氨酸钾注射液、注射用L-门冬氨酸钾、蔗糖铁注射液等,市场排名位居前列。

主导产品及用途具体如下:注射用多种维生素(12),系静补钙维生素用,用于围手术期、烧伤、肝病、慢性肝病等维生素缺乏危险患者的临床支持;门冬氨酸钾注射液,用于治疗各种原因引起的低钾血症及低钾血症引起的心周器功能障碍、洋地黄中毒引起的心律失常等。注射用L-门冬氨酸钾,系静电解质补充剂,用于“低钾血症、心力衰竭、充血性心力衰竭等”心衰等症,具有预防及治疗的预防及治疗。蔗糖铁注射液,系静补钙用,用于口服剂不耐受或吸收不佳的贫血患者的临床支持。

(二)经营模式
1、采购模式
公司采购主要包括两部分内容:(1)合作产品制剂及其部分关键原料药;(2)自主生产产品的原料药。公司采购具有自主知识产权的新产品,公司基于自身技术优势,以临床及市场需求为导向,筛选市场需大、技术门槛高、竞争较少的品种,确定了“上市一批、储备一批,在研一批、立项一批”的梯次研发思路,同时开展产品制剂及其主要原料药的自主研发及开发。

2、生产模式
公司采取自主生产和合作生产相结合的生产模式,其中业务合作生产方为山西德药业有限公司。
自主生产模式:公司全资子公司卫信康为一家具备自主研发能力的高科技制药企业,主要生产小容量注射剂、大容量注射剂、原料药、冻干粉针剂产品。公司以自制药剂为主生产基地,开展生产活动,实行以销售定产的生产管理模式。自制药剂生产主基地根据销售计划制定全年生产计划,并分解至月,再根据库存量及生产设备的负荷情况制定月度生产计划。生产过程中严格按照GMP规范及公司制定的质量管理体系、产品质量控制体系、工艺操作规程等文件执行。

合作生产模式:公司主要合作生产注射用多种维生素(12)、注射用L-门冬氨酸钾、蔗糖铁注射液等。通过分析我国医药行业整体发展趋势,把握我国医药行业发展GMP产能充裕的行业发展特点,公司与具备生产资质、产能充裕的制药企业开展合作,实现双赢。公司负责合作产品研发开发工作,提供药品注册申请所需的全套技术资料(包括生产工艺、原料药及制剂的质量标准和分析检测方法等),为取得合作产品的药品批准文号及药品生产提供技术支持,并承担相关费用。同时,公司享有合作产品的经销权、知识产权及处置权。合作方持有药品生产资质,负责在卫信康技术支持下申请并取得合作产品的药品批准文号,按照公司订单要求生产合作产品,负责产品的质量检验和成品保管,保证产品符合质量标准。同时,合作方应及时进行药品注册申报,未经公司许可不得注册或转移合作产品的药品批准文号。公司负责全部合作产品的市场推广和销售工作。未经公司书面允许,合作方不得自行生产、销售合作产品。“两票制”政策下,合作产品将由合作方按公司指定价格直接销售至公司指定的下游药品配送企业,公司承担合作产品的全部市场推广及推广服务职责,同合作方收取专利/技术使用、商标/品牌使用、市场营销及推广服务费用。

4 销售模式
公司实行区域终端配送制的销售模式,主导产品在国内市场的生产批件较少,相应竞品较少,具有较强的市场竞争力及区域终端配送商、区域推广商选聘话语权。公司根据产品特点,选择实力较强的具备GSP认证资质的区域终端配送商构建覆盖全国的销售网络,由区域终端配送商及推广商开展终端市场开拓及销售工作,公司对区域终端配送商、推广商开展专业培训,指导其完成区域市场开拓工作,支持其开展学术推广,凭借产品优势构建高效的营销网络。

(三)行业情况
医药行业是国家战略性新兴产业,2019年,我国医药工业大力实施健康中国2030战略,全面推进医药产业高质量发展,近年来,随着国内仿制药一致性评价、“4+7”带量采购、药品上市许可持有人制度等政策相继落地,医药市场的整体格局正在加速变化,企业未来竞争愈加激烈,仿制药降价将是全国性的趋势,国内药企向研发创新转型升级迫在眉睫。

从行业发展速度来看,医药行业在报告期内仍保持较高增长速度。2019年医药制造业规模以上工业企业实现营业收入23,908.6亿元,同比增长7.4%,高于全国规模以上工业企业同期整体水平3.6个百分点;发生营业成本13,505.4亿元,同比增长5.7%,高于全国规模以上工业企业同期整体水平1.6个百分点;实现利润总额3,119.3亿元,同比增长5.9%,高于全国规模以上工业企业同期整体水平9.2个百分点;实现净利润1,835.9亿元,同比增长5.9%,高于全国规模以上工业企业同期整体水平9.2个百分点。从行业景气度来看,2019年1-12月,医药行业景气度持续高位运行,景气度高于全国规模以上工业企业同期整体水平7.19个百分点。(数据来源:国家统计局)

产品是制药企业的生命线,公司坚持临床需求为导向,确立了“上市一批、储备一批,在研一批、立项一批”的梯次研发思路,结合临床市场需求及自身技术优势,规划了短、中、长期的产品线,形成了以多种维生素制剂为核心,以静电解质补充剂、静补钙剂等多种领域为特色的专科药品开发体系。公司将基于自身的技术优势,进一步推进技术创新与产品研发,强化竞争能力。

3 公司主要会计数据和财务指标
单位:元 币种:人民币

家居科技股份有限公司关于召

《公司 2019 年年度报告》,为便于广大投资者更全面深入地了解公司 2019 年年度的经营业绩和财务状况,公司定于 2020 年 4 月 24 日(星期五)下午 2:00 在公司