

贵州百灵企业集团制药股份有限公司

2025 年度董事会工作报告

2025 年度，公司董事会严格遵守《公司法》《证券法》等法律法规和《公司章程》的有关规定，认真履行股东会赋予的职责，严格执行董事会的各项决议，勤勉尽责地开展各项工作，积极推动公司各项业务发展。董事会始终立足于公司的长远发展及全体股东的利益，围绕着公司发展战略和工作方针，积极推动公司各项业务发展。按照公司年初既定发展战略，努力推进各项工作，使公司各项业务保持着良好的发展态势。现将公司 2025 年度董事会工作情况汇报如下：

一、董事会日常工作情况

（一）董事会会议召开与决策情况

2025 年度，公司董事会共召开 9 次会议，会议的召集与召开程序、出席会议人员的资格、会议的表决程序、表决结果和决议内容均符合法律法规和《公司章程》的规定，对公司对外担保、利润分配、定期报告、向银行贷款等重要事项进行了审议。

公司董事会全体董事勤勉尽责，认真履行《公司法》《证券法》等法律法规和《公司章程》赋予的职责，全体董事无缺席会议的情况，公司历次董事会会议决议公告均及时登载在《证券时报》《证券日报》《中国证券报》《上海证券报》及巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>），供投资者查阅。

（二）专门委员会履职情况

报告期内，审计委员会对公司财务状况和经营情况进行审计监督，与会计师事务所充分沟通协作，推动其按期完成年度审计报告。薪酬与考核委员会对公司董事和高级管理人员薪酬进行审议确认，董事和高级管理人员薪酬符合公司薪酬绩效考核管理制度。战略委员会持续关注公司投资并购活动，并根据内外部形势需要适时调整投资并购策略，保障项目实施符合公司产业方向定位和运营发展规划。提名委员会关注董事及高级管理人员的工作表现，督促董事及高级管理人员勤勉尽责地履行岗位职责。

（三）独立董事履职情况

报告期内，公司独立董事充分发挥专业优势，科学判断，建言献策，支持公

司重大决策，对公司利润分配、续聘年度财务审计机构及会计差错更正等相关事项发表独立意见，切实维护公司和股东特别是中小投资者的利益。

（四）信息披露与投资者关系管理情况

报告期内，董事会遵守信息披露制度，履行信息披露义务，保证信息披露公允、及时、准确、真实和完整，全面真实准确地反映经营情况，充分保障了投资者信息获取权益，报告期内共披露了 50 余份公告。同时，为加强投资者的沟通交流，建立健全投资者沟通渠道，通过网站、专线电话、深交所互动易、业绩说明会和投资者集体接待活动等多种形式，及时为投资者解疑释惑，保障实现与投资者良性互动。

（五）股东会召开及决议落实情况

报告期内，董事会组织召开 1 次年度股东会和 3 次临时股东会，审议通过公司修订公司章程及部分治理制度、对外担保、年度报告、续聘会计师事务所等议案，股东会各项决议均予以落实。

二、2025 年度公司经营情况

报告期内，医药行业在政策持续深化、市场竞争加剧的背景下加速结构性调整。中成药行业受集采扩围、医保控费及终端消费疲软等因素影响，整体增速放缓。面对复杂严峻的外部环境和行业变革阵痛，公司始终坚持以党的二十大精神为指引，牢牢把握行业发展机遇，全力推动生产经营提质增效。在公司董事会和管理层的领导下，全体员工凝心聚力，坚定不移贯彻落实公司既定发展战略，锚定目标任务，紧扣主责主业，稳步推进各项经营部署，推动公司向高质量发展迈出坚实步伐。

报告期内，公司整体经营保持稳定态势，但受产品市场需求放缓、医保支付政策调整及市场竞争加剧等因素影响，叠加产业链各环节产能供需变化、库存压力等因素，对当期业绩造成一定影响。报告期内，公司实现营业收入 30.49 亿元，同比下降 20.31%；实现归属于上市公司股东的净利润-10,436.60 万元，同比下降 410.41%。

面对业绩压力，公司坚持以“规模化的制造平台、产业链整合平台、全渠道的销售平台、大品种的研发平台”四大平台建设为核心战略，深入推进营销体系

改革、加快数字化转型、提升产能保障能力、强化创新研发管线，在经营质量改善和可持续发展能力建设方面取得积极进展。报告期公司开展的主要工作：

（一）全面开展内控整改与合规体系建设

报告期内，公司全体员工在董事会的领导下，全力开展内控整改及质量专项提升工作，于2025年6月30日顺利完成整改并实现“摘帽”。公司主要采取了以下整改和提升措施：

1、全面梳理完善内部制度体系。

根据最新的法律法规及规范运作规则，结合《企业内部控制基本规范》及配套指引的有关要求，公司对内部制度进行了全面梳理和修订完善，确保各项业务活动有章可循、有规可依。

2、强化内部审计监督职能。

在审计委员会的监督和指导下，内部审计部门联合财务部门、市场监管部门，定期核查公司与经销商之间的销售费用政策执行、费用结算、费用计提、款项回收等方面工作，修订完善销售费用政策，规范市场费用票据报销管理，完善年度销售费用统计确认流程，明确职责并建立奖惩机制，确保各部门严格执行流程。

3、加大关键人员培训力度。进一步加大对公司控股股东、董事、高级管理人员等相关人员的持续培训力度，将强化学习作为完善公司治理的前提和基本要求。同时强化与监管机构的沟通，将相关学习内容结合公司实际情况贯彻到日常工作中，杜绝违规事项的发生。

通过上述整改措施，公司内部控制体系得到有效修复和优化，各部门进一步规范了归口管理业务的制度建设，形成了制度运行监督、缺陷整改、体系完善的闭环管理。经整改，公司2024年度内部控制审计报告获得无保留意见，于2025年6月30日成功撤销其他风险警示。

2025年12月19日，公司收到贵州证监局出具的《行政处罚事先告知书》（黔处罚字[2025]1号），因公司2019年、2020年、2021年、2023年年报存在虚假记载，公司股票于2025年12月23日开市起再次被实施其他风险警示。公司深刻认识到此前内控整改的深度和长效性仍显不足，2026年公司将以前期经验为基础，以更高标准、更严要求全面深化整改，构建长效合规机制。

（二）深化营销体系改革，提升销售管控能力

报告期内，面对医药集采扩围、医保控费、行业渠道库存持续高企等多重挑战，公司紧紧围绕“提质增效、精细管理、精准营销”的战略方向，持续深化营销体系改革，全面推进营销数字化平台建设，在考核机制优化、库存管理、现金流改善、人效提升及产品线深耕等方面取得了显著成效，为公司经营质量的稳步提升和未来的可持续发展奠定了坚实基础。

1、全面落地存销指标考核，提升销售数据真实性与决策科学性

2025年，公司营销中心全面推动以“存销比”为核心的考核体系落地，取代传统的单纯销售发货考核模式。该体系以终端动销数据为基础，将商业渠道库存变动纳入核心考核指标，有效避免了渠道压货导致的销售数据失真问题。销售向“动销型”销售转变，使销售数据更加真实地反映终端市场需求，为后续的产销协同、库存优化及销售策略调整提供了更加客观、科学的决策依据。

2、推进公司及商业渠道库存“双降”，有效化解库存积压风险

2025年，面对制药行业普遍存在的渠道库存高企、市场积压严重的行业困境，公司将库存管控提升至战略高度，通过精准控制发货节奏、强化终端动销推动、优化商业合作伙伴库存管理等多措并举，实现了公司内部产品库存与外部商业库存量的“双降”。在行业整体渠道库存压力较大的背景下，公司主动控制短期发货量，协同产业链上下游优化渠道库存，构建了库存合理、动销顺畅的终端销售体系，有效降低了库存过大带来的经营风险，也为后续业绩的稳健增长扫清了障碍。

3、强化回款精细化管理，经营性现金流显著改善

2025年，公司将回款管理作为提升经营质量的关键抓手，持续强化应收账款的精细化管理。公司实施分类分级信用政策，对经营稳定的核心客户维持合理的授信规模，对逾期风险较高的客户严格监控并及时调整合作策略；同时强化回款率考核纳入销售团队及各级管理层的绩效考核体系，形成内外协同的风险管控机制。通过上述举措，公司应收账款周转效率得到有效提升，经营性现金流显著改善，为公司持续经营和发展提供了更加充裕的资金保障。

4、重构销售队伍管理机制，实现从规模扩张向单产质量的转型

2025年，公司营销中心持续深化营销体系改革和销售团队精细化管理，告别传统的“人海战术”模式，通过营销数字化平台赋能、精细化绩效考核及专业

能力培训体系建设提升销售团队人效水平。对销售人员拜访行为、客户覆盖、动销数据的精准追踪与分析，使销售人员能够将更多精力聚焦于核心客户服务和重点产品推广。销售队伍从注重数量向注重销售人员单产质量转型，人均单产指标稳步提升，销售费用率持续优化，为公司的盈利能力改善注入了强劲动力。

5、成立七大销售事业部，精耕细作激活产品批文资产

公司立足自身产品资源优势，激活存量批文资产，培育新增长的战略布局。2025 年公司营销中心对组织架构进行了战略性调整，按照产品线差异和市场需求特点，新成立了七大销售事业部，分别负责不同产品领域的深化运营。各事业部实施专业化分工，差异化策略和精细化资源配置，围绕“一品一策”的精准培育理念，集中优势资源打造核心大品种和潜力品种梯队，构建差异化的市场竞争优势。

2025 年公司营销中心坚持以数据驱动决策，以精细化管理提效，以专业团队赋能，在考核机制、库存管控、回款管理、人效提升及产品线运营等方面均取得了突破。上述工作的扎实推进，不仅有效改善了公司当期的经营质量与现金流状况，更为公司未来的可持续发展构建了更加科学、高效、可持续的营销体系，为公司实现在医药行业新格局下的战略突围奠定坚实基础。

（三）夯实大单品战略，推动品类集群建设

报告期内，公司持续深化大单品战略，巩固在心脑血管用药领域的核心竞争优势，同时积极推动品类集群建设，形成多产品协同发展格局。

1、大单品银丹心脑血管通软胶囊保持稳健增长。作为公司核心品种，银丹心脑血管通软胶囊凭借良好的产品疗效及市场口碑，在行业整体承压的背景下实现稳步增长，该产品覆盖全国超 2.4 万家基层公立医疗机构。据米内网数据，2025 年上半年银丹心脑血管通软胶囊跻身中国乡镇卫生院和城市社区市场中成药品牌榜，分别位列第 6 位和第 13 位，在乡镇卫生院市场药品销售额同比下滑 7.55% 的背景下，该品种在乡镇卫生院市场销售额超 2 亿元，同比增长 6.48%。

2、推动品类集群建设。

公司在感冒、咳嗽、咽喉、儿科等多个治疗领域构建了“品类集群”，针对咳速停糖浆、小儿柴桂退热颗粒、双羊喉痹通颗粒等优势产品实施精准营销，通过优化价格体系提升毛利率，深挖各细分领域的市场潜力。

（四）加速研发管线推进，构建创新发展格局

报告期内，公司持续加大研发投入，围绕苗医药资源禀赋，积极推进创新药研发和大品种二次开发，研发管线取得重要进展。

1、糖宁通络项目实现双适应症临床布局。糖宁通络是公司历经十余年研发的苗药现代化新药。2024年11月，该项目获批开展糖尿病视网膜病变（糖网）3期临床试验，成为《中药注册管理专门规定》实施后全国首个由医院制剂转化为新药、豁免1、2期临床试验直接进入3期临床的中药1.1类新药。2025年10月，该品种再获国家药品监督管理局批准，新增用于2型糖尿病的临床试验许可，标志着糖宁通络片成为国内首个在“糖尿病治疗”与“并发症治疗”双领域进入临床试验的新药。

2、黄连解毒丸完成3期临床。黄连解毒丸作为我国首个“全科”证候类中药新药，目前已完成临床3期研究工作。若后续顺利获批，该药将实现我国“证候类”中药新药零的突破。

3、推进其他在研管线。公司持续推进其他在研中药新药、经典名方开发及大品种二次开发工作，丰富产品管线储备，为可持续发展奠定基础。

（五）加强财务管理与降本增效

报告期内，公司按照中国证监会、贵州证监局、深圳证券交易所等上级监管部门的要求和有关法律法规的规定，进一步加强规范公司运作。

1、完善财务管理体系。细化各项费用支出的预算管理、合同管理以及评价分析等内容。完善预算管理和财务分析，以成本为中心，制定数据化的降本增效方案，不断提质增效，实现精益生产，实现对成本费用的有效控制。

2、推进信息化系统应用。借助信息化系统的应用，实现采购、生产、研发、销售、财务等业务领域的内部资源整合管理、内部流程的协同及管控、信息共享，保障产销计划有序进行，提高公司整体管理水平。

3、强化集团化管控。加强对控股子公司的管理考核，促进各子公司的稳健发展。进一步健全内部控制制度，推动内部审计工作常态化，加强财务和物资的管控。

三、2026年董事会工作计划

面对市场环境的复杂变化、行业竞争的加剧及医保支付政策调整等挑战，2026年度，公司将持续推进发展战略目标，以积极应对医药行业复杂多变的环境。

（一）深化产品结构优化，巩固市场领先地位

公司一方面将积极拓展主导产品的市场销售，持续优化产品结构，努力扩大市场份额。具体措施包括：

一是深化大单品战略。核心品种银丹心脑血管通软胶囊自2019年以来始终保持正增长，年服务于上千万患者。公司将持续加大该品种的学术推广和渠道渗透力度，在“银发经济”加速发展的背景下，进一步巩固其在心脑血管用药领域的领先地位。

二是推动品类集群建设。中国非处方药物协会正式发布“2025年度中国非处方药企业及产品品牌统计调研结果”。凭借强劲的综合实力与卓越的产品市场表现，公司荣膺“2025年度中国非处方药企业榜”第15位，旗下14款产品强势入围各类别产品榜前列，上榜产品数量再创历史新高。2026年，公司将针对咳速停糖浆、小儿柴桂退热颗粒、双羊喉痹通颗粒等优势产品实施精准营销，深挖呼吸系统、儿科等细分领域的市场潜力，形成多品类协同增长格局。

三是完善营销体系精细化运营。公司已完成15个省份的直营制改革，营销中心下设七大事业部实现精细化运营。2026年将继续推进院外市场拓展，聚焦基层医疗机构、药店连锁、私人诊所，通过专业化推广深化终端渗透，提升市场覆盖密度和推广效率。全国营销网络已覆盖60万家终端客户、26万家连锁药房、10万余家基层医疗机构，公司将在此基础上进一步优化渠道结构，提升终端精细化管理水平。

四是稳妥应对集采政策。第四批全国中成药集采已纳入28个采购组、90个产品，采购周期延长至2028年底。公司核心产品银丹心脑血管通软胶囊已纳入集采范围，公司将密切关注集采进展，结合各产品竞争格局和市场份额情况，制定差异化的应对策略，在确保合规的前提下维护核心产品的市场竞争力。

（二）加速研发管线推进，打造创新增长极

公司将继续加强研发创新体系的建设与研发投入，提升技术创新水平。一方面公司将通过现有的研究开发平台，继续加强与高等院校、科研院所在“产、学、

研、用”方面的合作交流，围绕新产品、新标准、新工艺的研发战略规划，加大研发投入力度，培养更多的自主研发人才。另一方面，加快做好现有研发项目的研究工作，包括黄连解毒丸项目、益肾化浊颗粒项目、芍苓片、1.1类化药替芬泰项目、糖宁通络项目等新药研发工作，加快研发项目产业化的进度，增强公司在医药行业的核心竞争力，为实现公司发展战略和可持续发展奠定基础。同时积极探索中医药创新发展之路，持续加大来源于古代经典名方的中药复方制剂、院内制剂及同名同方药的研发力度，推动中医药传承与创新发展。

（三）推进全产业链提质升级，夯实发展根基

2025年，公司三期扩能技改项目陆续投产，中药材年处理能力从2.5万吨跃升至6万吨，智能化、绿色化生产水平迈上新台阶。一号楼颗粒剂车间改造工程项目已顺利完成建设，年产颗粒剂将达9亿袋。2026年，公司将继续推进以下产能及供应链升级工作：

一是深化智能制造与数字化转型。积极响应《医药工业数智化转型实施方案（2025—2030年）》要求，持续推进生产车间的数字化、智能化改造，建设高水平数字化车间和智能工厂，运用数智技术赋能全产业链，提升生产效率和质量管理水平。

二是保障原料供应安全。公司已在多地建成近25万亩药材种植基地，覆盖吉祥草、虎耳草等多种道地药材。2026年将继续完善“生态苗药”种植体系，扩大道地药材规模化种植面积，通过标准化控制体系确保原料质量的稳定性和可追溯性。

三是构建全产业链追溯体系。按照国务院《关于提升中药质量促进中医药产业高质量发展的意见》要求，健全从中药材种植、采收加工、生产制造到流通销售的全产业链质量追溯体系，以数智技术保障产品质量安全。

（四）拓展国际化布局，打开发展新空间

公司积极探索多元化出海路径，银丹心脑血管软胶囊、胆炎康胶囊等6款产品已在土库曼斯坦、巴西、新加坡等国家完成药品注册。2026年，公司将持续推进在中亚、东南亚等地区的注册与合作，推动更多产品完成海外注册并实现销售，以贵州苗药的名片拓展国际市场，培育新的增长极。

（五）强化合规管理与风险防控

公司将从监管处罚中深刻吸取教训，全面加强合规管理工作，有效防范各类风险的发生。具体包括：一是严格执行《企业会计准则》，建立以权责发生制为核心的销售费用核算体系，确保财务信息的真实、准确、完整；二是完善内部控制体系，健全销售费用全流程监控机制，强化费用与收入配比审核制度；三是加强董事、高级管理人员的合规培训，增强全员合规意识；四是健全信息披露管理机制，确保对外披露的所有信息真实、准确、完整，杜绝虚假记载和重大遗漏。

（六）推进降本增效，改善经营质量

公司将全力以赴在经营管理上推进降本增效等工作，以改善经营质量为核心，提高产品竞争力，努力改善公司经营业绩，促进公司可持续发展。重点举措包括：优化生产流程降低制造成本，加强采购管理控制原料成本，合理控制销售费用和管理费用，提升资产运营效率，在保障产品质量和研发投入的前提下，实现经营效益的稳步提升。

贵州百灵企业集团制药股份有限公司

董 事 会

2026年4月27日