

广东嘉应制药股份有限公司

2025年度董事会工作报告

一、2025年度主要经营指标及重点工作

（一）2025年度经营管理情况回顾与总结

2025年，公司年度总销售额实现稳步增长，同比实现显著提升，全年公司实现营业总收入383,751,325.97元，同比增长2.02%；归母净利润30,477,433.06元，同比增长47.87%，各核心板块、核心单品均有亮眼表现：双料喉风散销售额实现大幅突破，成功通过价格治理实现价格稳定上扬，成为支撑OTC业务的“压舱石”；接骨七厘片/胶囊系列成为业绩核心支撑，同比实现稳步增长，成为骨科疼痛领域的核心增长点；重感灵片销售额创历史新高，陈夏六君子丸、胃痛片等产品快速增长，形成“核心单品引领、多品类协同”的良好格局。

生产端工艺优化提效、安全环保零事故，研发、采购、财务、品牌等板块均取得突破性进展，累计申请政府补贴专项资金若干，采购成本实现合理下降，斩获“广东老字号”等多项荣誉。同时，公司也直面发展短板，存在主品销售基础薄弱、组织与个体活力不足、模式创新进度缓慢、考核评价体系不扎实、发展根基不牢固、监督考核力度不足、指标成果意识淡薄等七大问题，成为2026年攻坚突破的核心方向。

（二）2025年度经营成果及核心指标完成情况

2025年，是公司全面深化“4+4战略目标”、践行“夯基、创新、营销、增长”8字方针的开局突破之年。面对行业深度调整与市场竞争加剧的复杂环境，公司上下凝心聚力，实现了经营业绩的稳健增长与核心单品的强势突围。

1、2025年度关键经营指标达成

营业总收入：年度总销售额实现稳步增长，同比显著提升，超额完成董事会年初既定目标。

核心板块表现：

双料喉风散：销售额实现大幅突破，成功实施价格治理策略，实现终端价格稳定上扬，成为支撑OTC业务的“压舱石”。

接骨七厘片/胶囊系列：业绩持续攀升，同比稳步增长，稳固了骨科疼痛领域核心增长点的市场地位。

多品类协同：重感灵片销售额创历史新高；陈夏六君子丸、胃痛片等品种快速增长，形成了“核心单品引领、多品类协同”的良好发展格局。

运营质量：生产端工艺优化提效显著，安全环保实现“零事故”目标；采购成本通过策略性管理实现合理下降；累计申请政府补贴专项资金取得突破。

2、2025 年度重点工作推进情况

（1）聚焦品种升级，强化产品矩阵竞争力

公司锚定双料喉风散、接骨七厘片/胶囊两大黄金大单品，实施核心资源倾斜战略。

大单品引领：双料喉风散与接骨七厘系列年度销售额占比及同比增速均达到既定高目标，两大单品市场地位进一步巩固。

潜力品种培育：筛选陈夏六君子丸、胃痛片等 3-5 个潜力品种，联合研发与营销部门制定“一品一策”升级方案。

样板市场打造：OTC 线从省份、连锁、门店三维联动，初步打造了 2-3 个样板市场，建立了“品牌+渠道+终端”的高效动销体系；处方线聚焦基层医疗与县域医院，成功打造 TOP10 院线标杆。

产业链延伸：年内完成 2-3 个药食同源及补益保健类产品的升级迭代，并建立核心品种原辅料专属供应渠道，确保了原料与生产的“双百”合格率。

（2）深化组织变革，提升管理效能与执行力

围绕“总部赋能+一线决策”模式，全面推进管理机制创新。

考核体系重构：建立“业绩导向+过程管控+价值贡献”的考核新模型，销售系统核心指标精简至 5 项以内，管理部门引入“服务满意度”评价，实现考核覆盖率 100%。

流程精简与放权：严格落实“审批链条不超过三级”要求，将销售管理权、人事任免建议权等权限下放至事业部，实现了权限执行率 100%及无超权限审批事件的目标，一线决策效率大幅提升。

人才梯队建设：启动“基层-中层-高层”三级培养体系，初步搭建起适应公司跨越式发展的人才蓄水池。

（3）鼓励突破创新，营造全员创新文化氛围

机制保障：设立专项“年度创新基金”，对研发突破、营销新模式及管理优化方案实施精准奖励。年内评选出若干“创新先锋”及“创新团队”，并与股权激励挂钩，有效激发了组织活力。

全链路创新：研发端推行“买、改、联、研、委”快慢结合策略；生产端全面导入 6S 精益管理；营销端拥抱数字化转型，创新意识渗透至经营各环节。

（4）实施依法治企，筑牢风险防控底线

合规体系建设：针对制度、质量、财务合规开展专项培训，建立“事前审核-事中监控-事后追溯”的全流程合规管控机制。

审计监督强化：年内完成对子公司及核心部门的全面审计覆盖，建立“审计问题整改台账”，确保重大违规事件“零发生”，有效保障了企业健康运行。

（5）夯实品牌根基，提升嘉应老字号影响力

品牌焕新：以“广东老字号”荣誉为背书，全面优化品牌视觉体系及产品包装，启动“中华老字号”申报筹备工作。

文化赋能：成功举办首届嘉应“客家中医药文化节”，并制作历史文化纪录片，借助世界客都效应，全方位提升了“客药”品牌知名度与美誉度。

（6）信息化提速与文化建设

数字化赋能：加快信息化 ERP 系统二期迭代升级，初步实现生产、销售、库存数据的实时共享，为精准决策提供数据支撑。

奋斗者文化：构建变革、聚焦、创新、奋斗者等六大文化共识，凝聚全员合力，确保了年度各项任务的高效落地。

（二）董事会主要日常工作履职情况

公司董事会根据《公司法》和《公司章程》等有关规定，充分发挥董事会在公司治理体系中的作用，报告期内共组织召开了2次独立董事专门会议、8次董事会等会议，会议召开程序、会议参会人员、审议程序等符合《公司法》《公司章程》的相关规定，作出的决议合法有效，及时研究和决策公司重大事项，确保董事会的规范和高效运作，同时全年共召集、组织召开了3次股东会。

1、报告期内董事会会议召开情况

会议届次	召开日期	会议决议
第七届董事会第五次临时会议	2025年2月12日	会议以全票同意审议通过了《关于制定公司<舆情管理制度>的议案》。
第七届董事会第六次临时会议	2025年3月10日	会议以全票同意审议通过了《关于同意股东提名李俊国先生为公司第七届董事会独立董事候选人的议案》《关于同意股东提名戴儒荣先生为公司第七届董事会独立董事候选人的议案》《关于同意聘任孙俊先生为公司董事会秘书的议案》《关于修订<广东嘉应制药股份有限公司章程>的议案》《关于修订<广东嘉应制药股份有限公司股东会议事规则>的议案》《关于修订<广东嘉应制药股份有限公司董事会议事规则>的议案》《关于修订<广东嘉应制药股份有限公司监事会议事规则>的议案》《关于召开2025年第一次临时股东大会的议案》。
第七届董事会第七次临时会议	2025年3月27日	会议以全票同意审议通过了《关于选举戴儒荣先生为第七届董事会审计委员会委员并任召集人的议案》《关于选举李善伟先生为第七届董事会提名委员会委员并任召集人的议案》《关于选举李俊国先生为第七届董事会薪酬与考核委员会委员的议案》《关于选举李俊国先生为第七届董事会战略委员会委员的议案》。
第七届董事会第二次会议	2025年4月24日	会议以全票同意审议通过了《关于公司<2024年年度报告>及<2024年年度报告摘要>的议案》《关于公司<2024年度财务决算报告>的议案》《关于公司<2024年度利润分配预案>的议案》《关于公司<2024年度董事会工作报告>的议案》《关于公司<2024年度总经理工作报告>的议案》《关于公司<2024年度内部控制自我评价报告>的议案》《关于<董事会审计委员会对会计师事务所2024年度履职情况评估及履行监督职责情况的报告>的议案》《关于<董事会对独立董事独立性评估的专项意见>的议案》《关于确认2024年度高级管理人员薪酬并拟定2025年度薪酬方案的议案》《关于确认2024年度董事薪酬并拟定2025年度薪酬方案的议案》《关于补充审议2024年度日常关联交易及2025年度日常关联交易预计的议案》《关于公司及下属公司向银行申请综合授信额度的议案》《关于公司<2025年第一季度报告>的议案》《关于2024年9月到2025年1月期间关联方非经营性资金往来和非关联方财务资助情况及整改完毕的议案》《关于聘任孙俊先生为公司副总经理的议案》《关于召开2024年度股东大会的议案》。
第七届董事会第八次临时会议	2025年6月27日	会议以全票同意审议通过了《关于聘任公司财务负责人的议案》《关于聘任公司证券事务代表的议案》《关于变更公司内部审计负责人的议案》《关于制定<证券投资、期货与衍生品交易管理制度>》。
第七届董事会第九次会议	2025年8月25日	会议以全票同意审议通过了《关于公司<2025年半年度报告>及其摘要的议案》《2025年半年度财务报告》。
第七届董事会第九次临时会议	2025年10月15日	会议以全票同意审议通过了《关于修订<公司章程>并办理工商变更登记的议案》《关于修订、制定公司部分治理制度的议案》（逐项表决，含19项子议案）《关于调整2024年员工持股计划相关事项的议案》《关于拟续聘会计师事务所的议案》《关于召开2025年第二次临时股东大会的议案》。
第七届董事会第十次临时会议	2025年10月28日	会议以全票同意审议通过了《关于审议公司<2025年第三季度报告>的议案》。

2、董事会下设专门委员会在报告期内的情况

公司董事会下设审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会、战略委员会四个专门委员会。各委员会职责明确，依据公司董事会制定的各专门委员会实施细则履行职责，就专业性事项进行研究，提出意见及建议，为董事会决策提供参考。

委员会名称	成员情况	召开会议次数	召开日期	会议内容
战略委员会	李能、游永平、李俊国	0	不适用	不适用
审计委员会	郭华平、曹邦俊、徐驰	1	2025年3月10日	1、《关于聘任内审部负责人的议案》
审计委员会	戴儒荣、曹邦俊、徐驰	5	2025年4月20日	1、《关于公司<2024年年度报告>及<2024年年度报告摘要>的议案》 2、《关于公司<2024年度财务决算报告>的议案》 3、《关于公司〈2025年第一季度报告〉的议案》 4、《关于公司<2024年度内部控制自我评价报告>的议案》 5、《关于2024年度会计师事务所的履职情况评估报告及审计委员会履行监督职责情况报告的议案》 6、《关于补充审议2024年日常关联交易及2025年度日常关联交易预计的议案》 7、《关于追加确认2024年9月到2025年1月期间资金占用及整改完毕的议案》 8、《关于内审部2024年度工作总结及制定2025年度工作计划的议案》 9、《关于内审部2025年第一季度工作报告及第二季度工作计划的议案》
			2025年6月27日	1、《关于聘任公司财务负责人的议案》 2、《关于变更公司内部审计负责人的议案》
			2025年8月25日	1、《关于公司<2025年半年度报告>及其摘要的议案》 2、《关于公司<2025年半年度财务报告>的议案》 3、《内审部关于2025年上半年重大事项检查报告》 4、《内审部关于2025年上半年工作总结及下半年工作计划》
			2025年10	1、《关于拟续聘会计师事务所的议案》

			月15日	
			2025年10月28日	1、《关于审议公司<2025年第三季度报告>的议案》
提名委员会	游永平、徐驰、郭华平	1	2025年3月10日	1、《关于同意股东提名李俊国先生为公司第七届董事会独立董事候选人的议案》 2、《关于同意股东提名戴儒荣先生为公司第七届董事会独立董事候选人的议案》 3、《关于同意董事长提名孙俊先生为公司董事会秘书候选人的议案》
	李善伟、徐驰、游永平	2	2025年4月24日	1、《关于同意总经理提名孙俊先生为公司副总经理候选人的议案》
薪酬与考核委员会	郭华平、游永平、李俊国	2	2025年4月24日	1、《关于确认2024年度董事、监事及高级管理人员薪酬并拟定2025年度薪酬方案的议案》
			2025年10月15日	1、《关于调整2024年员工持股计划相关事项的议案》

3、召开股东会情况

报告期内，公司董事会共召集、组织召开了3次股东会。董事会积极落实股东会的决议，在职权范围内利用股东会赋予的职权，认真履行职责，一切以维护股东权益为行为准则，为实现公司规范运作、高质量发展而努力。

4、信息披露及投资者关系管理情况

信息披露是外界了解上市公司的窗口，提升公司信息披露质量有助于向投资者传递公司的内在价值。2025年公司证券投资部向深圳证券交易所提交信息披露公告及文件128份，合计约92.8万字，遵守中国证监会、深交所和公司信息披露制度等规定，确保信息披露的真实、准确、完整、及时。其次，证券投资部在董秘的指导下，充分利用“互动易平台”回答投资者的问题并展示公司的产业情况，2025年在“互动易”平台共回答投资者提问30条，回复率100%。此外，公司还通

过价值在线网络互动平台召开投资者交流会议1次，与投资者保持积极有效的沟通，同时充分向投资者传递公司价值。

二、2026年度主要工作计划

（一）合规建设顶层保障

2025年，公司夯实了董事会下设审计委员会的职能职责，是合规强化启动年。2026年，公司董事会将以此为契机，全面健全健强审计委员会职能。全方位提升审计委员会在公司治理结构提升方面的知情权、参与权、监督权和治理权。以全面贯彻落实《上市公司治理准则》为主要抓手，从生产、销售、管理、研发等各方面入手，全面系统完整提升公司的合规能力建设。

（二）品种升级聚焦深化

锚定双料喉风散、接骨七厘片/胶囊两大黄金大单品，核心资源向核心品种倾斜，要求核心大单品年度销售额占比及同比增长达到既定目标；从现有产品线筛选 3-5 个具备市场潜力的品种，联合研发、生产、营销部门制定“一品一策”升级方案。OTC 业务线从省份、连锁、门店三维联动，各打造 2-3 个样板市场，建立“品牌+渠道+终端”的动销体系；处方线聚焦基层医疗机构与县域医院，打造 TOP10 院线。年内完成 2-3 个药食同源、补益保健类产品的升级迭代，新增 1 个产品获批；联动采购与药材基地，建立核心品种原辅料专属供应渠道，确保核心品种原料质量合格率 100%，生产合格率 100%。

积极布局新产品线，对于能显著提升效率、降低成本的固定资产技改和投资认真组织可行性研究，支持果断布局、快速成型。夯实公司全产品线阶梯，形成“冲、温、压”梯次产品线，助力夯实公司盈利能力与盈利水平。

（三）组织管理强化提升

要进一步建立健全“总部赋能+一线决策”的管理模式，支持运用数字化手段，量化实现组织架构优化后管理效率显著提升；搭建“基层-中层-高层”三级培养体系。重构“业绩导向+过程管控+价值贡献”的考核体系，销售系统核心指标控制在 5 项以内(含销售额、利润额、动销率、回款率等)，管理部门考核新增“服务满意度”指标，考核周期调整为月度跟踪、季度复盘，结果与薪资调整、晋升直接挂钩，实现考核体系覆盖率 100%。严格执行“审批链条不超过三级”要求，将销售管理权、人事任免建议权、一定金额范围内费用使用权下放至各事业部。

（四）创新发展体制保障

建立健全鼓励企业创业发展的机制体制，用制度保障企业创新能力显著提升。设立指定金额的“年度创新基金”，提前申报立项后，对突破性研发成果、营销新模式、管理优化方案给予相应金额奖励，年内评选若干名“创新先锋”、若干个“创新团队”，奖励结果与年终评优、股权激励挂钩，确保创新基金使用率及可复制的创新成果达到既定要求。树立“创新无大小、全员皆可创、全链路能创”的理念，构建研发、生产、营销、服务全链路的创新体系，研发推行“买、改、联、研、委”快慢结合的策略，生产推行 6S 精益管理，营销拥抱数字化，服务推行首问责任制，让创新渗透到企业经营的每个环节。

（五）依法治企对标提升

建立股东会、董事会、经理层权责事项清单，针对“重大事项决策、重要干部任免、重大项目安排、大额资金使用”等三重一大事项对标对表理顺决策链条。以制度健全、风险防控为核心，公司内控审计中心和人力资源部针对公司制度、质量合规、财务合规开展专项培训，建立“事前审核-事中监控-事后追溯”的合规管控流程，重点核查营销费用使用、市场秩序管控、人员任用等环节；健全制度体系，补充完善现有费用、销售、市场等核心管理制度，明确各部门合规责任清单，签订合规承诺书。强化审计覆盖，年内完成对所有子公司、核心部门的审计不少于 1 次，重点核查权限使用、预算执行、政策落实等情况，建立“审计问题整改台账”。

（六）品牌建设上台阶

以“广东老字号”为基础，优化品牌视觉体系，更新产品包装、宣传物料，制作客药历史文化纪录片，运营相关自媒体账号，2026 年启动“中华老字号”申报工作；持续举办嘉应“客家中医药文化节”，弘扬客家中医药文化，扩大品牌影响力。立足梅州当地全城推广，借助世界客都的品牌效应，参与各项文旅活动，打造客药标杆品牌。持续加大新媒体宣传投入，借助产业大会、行业展会、品牌发布会等开展大会营销，全方位提升品牌知名度与美誉度。

（七）4+4 战略深化落实

“以制度为抓手，以文化建设为根本”，持续推进四个重塑和四个意识落地；围绕价值导向优化业务结构、模式、流程，做强主业、创新增量、淘汰低效，实

现企业与员工价值共生、共同成长。摒弃拖延、观望、慢作为，树立马上办、快速干、抢时效的执行理念，用数据说话，加快信息化 ERP 系统二期项目迭代升级，实现生产、销售、库存数据实时共享，为各板块发展赋能助力。

广东嘉应制药股份有限公司董事会

2026年4月29日