

安徽华人健康医药股份有限公司

2023 年度总经理工作报告

安徽华人健康医药股份有限公司（以下简称“公司”或“华人健康”）总经理何家乐代表公司管理层向公司董事会作 2023 年度总经理工作报告，具体如下：

2023 年度，公司营业收入 379,716 万元，比上年同期增长 16.39%；归属于母公司所有者的净利润 11,467 万元，比上年同期下降 28.68%；归属于母公司所有者的扣除非经常性损益净利润 10,594 万元，比上年同期下降 29.89%。主要原因是 2022 年 4 季度销售基数较大，2023 年研发投入同比大幅增加等原因所致。

一、2023 年主要工作回顾

（一）聚焦终端、加速布局，完善产业链

2023 年是华人健康快速发展、持续提升的关键一年，这一年公司继续聚焦医药零售主业，围绕产品矩阵、零售药店的两条主线，巩固安徽区域龙头地位的同时，通过新开、控股、参股等方式重点向华东区域拓展终端网络，同时通过并购江苏神华药业向上游工业端延展，补齐医药工业短板。进一步加强药店商学院、数智研究院（合肥捷助）、药物研究院（正药科技）三大发展引擎投入，培养人才，提高数字化、科技化水平，持续构建企业核心竞争力。从一体两翼到医药零售、医药代理、终端集采、研发生产四位一体、科学布局的医药生态型企业。

（二）零售药房板块持续快速发展

2023 年，国胜大药房经营质量进一步提升，销售规模、单店产值、坪效，经营商品、品牌影响力稳步提升，在《中国药店》杂志社公布的《2023-2024 年度中国药店价值榜（直营连锁 100 强）》中排名第 13 位。在巩固安徽区域龙头优势的同时，积极布局华东区域，进一步提升企业的市场占有率和品牌影响力。

2023 年，国胜大药房经营业态进一步完善，加盟体系初步构建完成，并通过参股的形式进入多个弱势或空白市场。通过经营业态的创新，加盟门店与直营门店相互协同，辅助发展，为未来销售业绩找到新的增长点。

截至报告期末，公司在安徽省、江苏省、河南省等地区共拥有直营门店 1383

家。报告期新增直营门店 390 家，其中新建门店 141 家，收购门店 249 家。另有加盟门店超百家。

报告期内，公司人才建设成果显著，系统组织全员培训多达 163 次，参训人次近 3 万人次，线上培训合计推送 105 期次，学习参与人次超 5 万人次；公司始终坚守安全用药服务，不断提升员工专业化水平，在全国性活动中，先后获得“优秀培训师”“健康守护之星”“金牌培训师”“金牌店员”等奖项。

公司会员总数超 800 万人，通过设立 400 服务专线电话，为会员提供用药指导和咨询，多次组织会员到企业参观、参加公司活动，让会员感受到关爱与权利，会员满意度大幅提升。

（三）代理业务稳步发展

2023 年，公司积极应对市场环境变化，持续优化代理业务品种和积极调整组织结构，运用互联网大数据等手段提升经营效率，通过市场下沉、客户服务升级等营销创新手段，继续保持平稳增长，全年总销售完成 7.42 亿元，同比增长 1.17%。

在团队建设方面，公司勇于组织变革，完善组织构架，优化人员结构，注重打造扁平化、专业化的营销服务团队，营销网络遍及全国 31 个省市自治区。

在产品规划方面，坚持品牌化、系列化、精品化路线，截至报告期末，公司共拥有 659 个涵盖呼吸感冒、心脑血管、抗生素、补益、消化系统、妇儿六大系列为主的产品品规。与全国超万家（含单体药店）客户开展合作，其中连锁药店合作超 3000 家。

（四）终端集采快速发展

2023 年，公司终端集采业务持续快速发展，不断下沉基层市场，同时打破区域限制，进一步拓展河南、江苏区域终端集采客户网络和规模。报告期内实现营业收入 2.91 亿元，同比增长 24.70%。

（五）工业板块全新加入

2023 年 7 月，公司完成对江苏神华药业 100% 股权收购，进一步完善产业链。江苏神华药业为中国最早的真菌药物、黄原胶生产基地，共拥有 43 个药品制剂批文、原料药批文 9 个、药用辅料登记批文号 1 个、保健品批文号 6 个。虫草发

酵母粉等多个产品获评江苏省高新技术产品。2023年8月-12月，公司工业板块完成中西成药、原料药、保健品等销售0.78亿元。

（六）信息化建设与效能提升

2023年，公司信息化建设持续升级，深入践行“以业务赋能为核心，以数据治理为基础，以数据应用为驱动”的数字化理念，从信息化走向数智一体化。

2023年，公司数据治理持续推进，实现商品主数据、门店主数据、会员主数据质量的持续提升；升级迭代POS系统，丰富零售业务、营销场景，有效支撑零售业务开展；优化供应链管理系统，支撑现代化仓储物流中心建设落地；同时，根据不同应用场景，启动移动端门店管家、门店助手的建设，有效提升门店工作效率；构建智慧库存管理系统，有序推进门店智能补货，持续推进库存结构的优化与库存周转效率的提升。

截至报告期末，公司信息化建设共拥有自主知识产权20项，并获得合肥大数据企业证书，国家高新技术企业。

（七）药品研发和产能扩建

2023年，公司持续推进研发项目的开发，大力引进高水平研发人员，进一步扩大研发团队规模，不断加大研发费用投入力度。结合自身终端销售渠道的优势与特点，坚持中药与化药同步开发，对研究方案开展科学验证，不断发掘具有临床价值的有效产品，通过新产品立项持续丰富公司药品的研发管线，合计在研产品近30个。同时，为满足市场需求，积极扩大产能，2023年启动新建中药提取线升级项目和软包机项目，并完成口服液线改造扩能。

（八）企业党建的持续深入

2023年是全面深入学习贯彻党的二十大精神和习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育的重要之年。在坚持以高质量的党建工作推动主责主业高质量开展的指导思想下，华人健康党总支升格为党委，进一步加强政治引领，夯实组织基础，继续着力构建“总部领航—门店联动—服务群众”的党建工作体系，并将党建工作写入《公司章程》，在完善公司治理的同时，切实将党的组织优势转化为企业高质量发展优势。

截至2023年12月31日，华人健康党委在册党员111人，下设华人健康、

国胜大药房、汇达药业三个党支部。党组织聚焦创建学习型、服务型、创新型、责任型“四型”党组织，不断夯实党建引领力、企业凝聚力、发展竞争力、社会影响力，完善阵地平台、夯实组织基础、培育学习载体，有力推动企业党建工作与经营发展目标同向、工作同步。

（九）基础建设不断推进

2023年，公司完成仓储物流中心建设，总建筑面积超7万平米，存储能力超40万件，并配有现代化立库和自动分拣系统，并在2024年初投入使用，极大提升了仓储物流配送能力和经营效率；同时，为满足企业快速发展的办公需求，启动公司新总部建设项目。

二、2024年度经营计划

围绕公司的战略规划，2024年公司制定了各项经营措施，以保障公司持续、稳定、健康的发展。

（一）市场方面

1、零售药店布局

公司围绕“深耕安徽、聚焦华东、辐射周边”的发展战略，继续加大网点建设，通过自建、并购、加盟等方式继续提高门店数量，提升市场占有率，继续巩固安徽市场的头部优势地位，积极拓展华东市场。强化人才梯队建设和专业培训，充分发挥执业药师团队在慢病管理中的价值作用，进一步满足消费者的需求；通过规模集采优势，降低采购成本，为顾客创造价值，提升企业效益。

2、代理业务销售布局

2024年，代理业务优化组织结构、强化队伍建设，打造专业动销型、服务型营销团队，下沉基层市场，覆盖空白区域。产品代理规划方面，持续强化自有核心品牌的建设，引进连锁业务中持续销售的优势品种，加强自有产品、中成药、慢病、滋补等特色品类的建设。对终端客户精细化管理和深度开发，加强与大中型零售连锁的战略合作，坚持“精品路线+服务升级”的营销理念，为客户提供更具竞争力的产品和服务。

3、终端集采业务建设

2024年，公司将进一步梳理商品结构，提升配送效率，加强对合作客户集中

赋能。通过商品、营运、培训与数字化等方面，全方位提供支持和服务升级，进一步满足中小连锁药店需求和单店需求，扩大终端集采业务发展，与公司零售、代理业务保持战略协同，进一步挖掘县域、乡镇基层市场业务，巩固和拓展江苏、河南等周边省份的市场份额。

4、工业板块业务建设

2024年，进一步强化与集团各业务板块的战略协同，突出在特色原料药、真菌类药物领域的优势，持续提升产能，挖掘现有产品的销售潜力。通过神华维康的品牌化运作，强化战略客户的深度合作，挖掘空白市场、弱势区域的销售潜能，稳步提升脑心舒、胃乐舒等系列产品的市场份额。积极转化研发和技术改进的成果，适当扩大产能，为新品上市积极准备。

（二）研发方面

1、数字化建设

进一步深化推进数字化进程，实现管理、运营的降本增效，有效支撑业务创新。深化业务中台建设，推进门店中心、会员中心、促销中心、组织中心等可复用能力，深化数据中台对管理决策及业务运营的赋能，迭代数据中心相关产品体系，释放数据资产价值。

赋能终端零售药房，迭代升级门店云助手、POS系统、OMS系统、私域O2O平台等，助力药房员工效能提升。进一步对会员系统进行优化升级，实现精细化会员运营，降低运营成本。为业务连续性、业务持续增长保驾护航。

2、药品研发和产能扩建

基于华人健康代理业务板块的全国营销网络、市场布局和现有工业生产板块的产线情况、技术优势，继续通过自研、委外、购买等多种方式获得药品批件。依托公司在真菌发酵技术上和原料药成本上的优势，科学布局系列产品。同时加快已报项目产品的落地转化，为持续发展增加新动能。

（三）组织人力方面

1、党组织建设

2024年，华人健康党组织将继续坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的二十大报告精神为指导，持续深入开展“不忘初心，牢记使命”主题教

育，聚焦“四型”、夯实“四力”，落实“总部领航—门店联动—服务群众”的党建工作模式。

牢固树立抓党建的主责主业意识，按照 2024 年度党建工作计划内容，细化党建工作责任，层层分解，推动学习考核走深走实。深刻领悟“两个确立”，增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”，坚持党建引领、乘势而上，助力区域经济社会事业发展，为健康中国不懈努力。

2、人才队伍建设

围绕企业战略，加强人才招聘、培养和引进，通过校园招聘的方式加强应届毕业生补充，补充基础员工；鼓励专业人员取得职称，加强执业药师俱乐部建设，提升专业水平，更好的为顾客服务；加强人才梯队建设，为企业可持续发展储备人才；适度引进行业高水平人员，满足企业快速发展之需。尽快启动公司总部使用，为企业员工创造良好的办公与生活环境。

安徽华人健康医药股份有限公司

总经理：何家乐

2024 年 4 月 29 日