安徽华人健康医药股份有限公司

2022年度总经理工作报告

安徽华人健康医药股份有限公司总经理何家乐代表公司管理层向公司董事会作2022年度总经理工作报告，具体如下:

2022年度，公司营业收入326,242.51万元，比上年同期增长39.50%；归属于母公司所有者的净利润16,077.61万元,比上年同期增长130.58%；归属于母公司所有者的扣除非经常损益净利润15,111.58万元,比上年同期增长147.02%。

一、2022年度主要工作回顾

（一）销售网络建设：

1、零售药店建设

2022年，国胜大药房经营质量实现全面提升，销售规模、单店产值、平效，经营商品均巨大提升，截止2022年底，共有直营门店993家，在全省16个地级市中布局13个。

2022年末人才建设成果显著，系统组织全员培训多达18次。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。

2022年度服务会员总数超600万人，通过设立400电话，接听2824次咨询，解决165起顾客需求；让会员感受到关爱与权利，会员满意度大幅提升。

2、代理业务销售网络建设

2022年代理业务总销售完成73,375.81万元（不含税），同比增长24.72%左右;产品规划上,2022年在经营产品数量506个，销售网络遍布全国31个省、市、自治区，与全国超15000家（含单体药店）客户有合作，其中连锁药店合作超3000家。

3、终端集采业务建设

公司集采业务版块2022年持续发展，不断下沉终端，截止2022年12月31日，累计开发终端合作客户905家，累计集采销售金额23,363.80万元，比上一年度增长93%。2022年集采客户主要以单体和法人多店为主，新增河南、江苏区域终端集采客户。

（二）数字化建设

随着信息化建设的持续深入，公司 2022 年启动数字化升级战略，组建涵盖数据治理专家、数据产品经理、数据分析师、数仓工程师等岗位的数字化团队，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。对现有的信息化系统、数字资产进行了系统化的梳理，针对业务痛点，对核心业务系统 ERP、B2B 商城、门店云助手等完成系统性能及使用便捷性的提升，降低重复的人工操作，提高业务效率，赋能后台及零售药房员工；实现自研 POS 系统落地，支持门店零售业务高效开展；完成私域 O2O 平台的优化上线，与医保、会员系统、发票系统等打通，实现用户从下单、医保支付、开票等环节的全流程优化，提高用户使用的便捷性。

（三）企业党建

2022 年是党的二十大召开的喜庆之年，是实施“十四五规划”、全面建设社会主义现代化国家新征程重要之年。华人健康党总支坚持以“全心全意为人民健康服务”为宗旨，以渡江战役精神为企业核心文化，着力构建“总部领航—门店联动—服务群众”的党建工作体系。截至 2022 年 12 月 31 日，华人健康党总支在册党员 105 人，下设华人健康、国胜大药房、汇达药业三个党支部，同频发力，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。2022 年获得包河区“五星级党支部”荣誉称号。

二、2023 年度经营计划

围绕公司的战略规划，2023 年公司制定了各项经营措施，以保证公司持续、健康的发展。具体如下：

（一）市场方面

1、零售药店布局

加大网点建设，通过自建、并购、加盟等方式继续增加门店数量；通过专业服务再教育，充分发挥执业药师团队在慢病管理中价值作用，进一步满足消费者的需求；积极参与国家对《定点零售药店纳入门诊统筹管理》医保相关工作，与第三方合作单位共同做好商业医疗保险服务。

2、代理业务销售布局

2023 年代理业务全年销售稳步增长，强化队伍建设，产品代理规划上引进连锁业务中长线操作的优势品种，加强中成药及滋补类特色品类建设，对终端客户进行细分管理和深度开发，进一步加强线上平台和第三终端渠道布局，优化“产品+服务”营销模式，为广大客户提供更具竞争力的产品和更优质的增值服务。

3、终端集采业务建设

2023 年将进一步梳理商品结构，提升配送效率，加强对合作客户赋能。通过商品、营运、培训，数字化等方面全方位提供支持，满足中小连锁药店需求和单店需求，扩大集采业务发展，深度开发安徽市场，战略布局深挖江苏、河南等周边省份，下沉乡镇终端。

（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

基于华人健康代理板块的全国营销网络，公司积极布局自有商品，通过自研、委外，购买等多种方式获得药品批件，布局适合在零售终端销售的大产品，进一步增厚代理板块的利润。

（三）组织人力方面

1、党组织建设

2023 年，华人健康党组织将继续认真学习贯彻党的二十大报告精神，弘扬伟大建党精神，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”，以党委的成立作为党建工作新的起点，学理论、重实干、创特色，坚持党建引领、抓好组织根基、强化目标落实，促进党建工作新发展。

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。

安徽华人健康医药股份有限公司

总经理：何家乐

2023 年 4 月 10 日