

# 苏宁环球股份有限公司

## 2022年度董事会工作报告

2022年，苏宁环球股份有限公司（以下简称“公司”）董事会按《公司法》要求和《公司章程》赋予的职责，本着对公司和全体股东负责的态度，认真履职，严格执行股东大会决议，将持续完善公司治理、提升公司业绩、积极回报股东作为重点工作方向，充分发挥在公司治理中的作用，推动公司健康持续发展。现将公司董事会2022年度工作报告如下：

### 一、2022年公司经营情况

#### （一）公司所处行业发展情况

##### 1、房地产行业发展情况

2022年，世界局势复杂多变，外部经济体通胀压力不断上升，经济环境更趋复杂严峻。受宏观经济、行业环境等多重因素影响，我国房地产市场经历了严峻的挑战与考验，商品房销售规模大幅下降，房地产开发投资累计同比首次负增长，地产企业债务违约事件频发，房地产市场整体处于低迷状态。为支持地产行业稳定发展，国家及地方陆续出台支持政策，从2022年4月份中央“支持各地从当地实际出发完善房地产政策”，到7月“因城施策用足用好政策工具箱”，再到11月以来融资端政策信贷、债券融资支持工具、股权融资“三箭齐发”，地方性政策转向应放尽放，范围逐渐向核心城市扩展，融资政策优化，缓解优质房企偿债压力，促进保交楼、保民生，市场逐渐呈筑底复苏态势。

2023年全国经济有望进一步恢复，在坚持“房住不炒”的大方向下，房地产行业将处于深刻变革期，预计行业政策将持续，“因城施策”，支持刚性和改善性住房需求，实现质的有效提升和量的合理增长，有利于房地产市场修复，促进地产行业平稳健康发展。

## 2、医美行业发展情况

随着人们对美好生活的向往，消费者对医美的接受程度逐渐提高，我国医疗美容行业近年来快速发展，未来随着消费市场的不断复苏，医美行业将有望继续增长，根据Frost & Sullivan测算，预计市场规模于2030年将达6,382亿元。其中非手术类项目，基于其风险相对较低、恢复时间短，更易操作的特点，在消费者中更受欢迎。尽管我国医美市场规模庞大，但是与其他国家相比，中国医美市场的渗透率仍然较低，2020年我国每千人疗程量为20.8次，是巴西的一半，韩国的四分之一，存在较大的提升空间。随着消费者对保养的接受度不断提高，根据Frost & Sullivan预测，2021至2026年25岁以下消费人群预计将以16.5%的年均复合增长率增长。近年来，在基于透明质酸钠、多肽、外泌体、重组蛋白等抗衰老非手术类医美市场规模增速已超过医美市场的整体增速。

在医美市场高速增长下，行业乱象时有发生，2022年以来，政府主管部门加强医美行业监管政策规范，行业改革和监管有利于推动医美产业向更高质量、标准靠拢，推动医美市场和医美机构规范化、健康化发展，促进医美行业规范、繁荣发展。

## **(二) 主营业务分析**

### **1、主营业务概述**

公司在确保房地产主营业务稳健发展的同时，通过资源高效配置，围绕聚焦于以生物医药科技、抗衰再生医学为重点发展方向的布局，积极开拓多元化发展道路。公司房地产开发业务以南京市场为主，同时在上海、吉林、宜兴等地均有布局。2022年，公司持续纵深推进提质增效工作，紧抓地产、医美板块经营，深挖提质增效潜力，提高提质增效的效率，以项目管理、营销、风险管控为重点，着力打造高品质楼盘，保持公司健康发展。

在房地产行业严重不景气的大环境下，得益于长期以来公司坚持的“低负债、高收益”经营策略，在全体员工共同努力下，2022年公司实现营业收入22.39亿元，同比下降25.12%；实现归属于上市公司股东的净利润3.58亿元，同比下降42.07%；净利润率为15.99%；经营活动产生的现金流量净额7.94亿元，同比增长110.61%。

### **2、报告期内重点工作**

#### **(1) 财务健康，发展基础更加稳固**

公司财务状况保持稳健，公司资产负债率仅为36.47%，远优于同行业平均水平，多年来始终处于房地产企业融资监管“绿档”范围，盈利能力稳步提升，毛利率为62.5%，较上年同期增4.22%，公司经营情况持续向好，低负债的经营策略，为公司健康发展奠定了坚实的基础，发展后劲增强，蓬勃有力。2022年圆满完成半年度利润分配及2021年年度利润分配事项，积极回报广大股东。

## **(2) 聚焦项目开发，发展支撑不断强化**

报告期内，公司凝心聚力，全力以赴推动重点项目建设，狠抓重点项目管理，推动项目高标准建设，保障项目高品质开发，确保项目各进度节点符合开发计划并按期交楼，打造精品项目。公司标杆项目滨江雅园项目的持续推出及交付，进一步提升了客户满意度和美誉度。

## **(3) 提质增效，发展韧性愈发增强**

2022年，公司扎实推进提质增效工作，持续提高管控能力和运营效率，本着“常抓不懈，动态管理”的原则，严格落实全成本、全过程管理，紧盯项目预结算工作，成本管控效果良好，多措并举，实现降本控费。密切关注市场动态，及时调整营销策略，创新营销方式，实现优化增效；推进资产盘整，扁平化组织管理模式，减少管理层级，以上海苏宁环球实业为酒店资产管理平台，充分挖掘存量资产价值，实现存量资产挖潜增效，优化资产结构布局，不断增强公司发展韧性。

## **(4) 创新人力资源管理，发展活力不断激发**

报告期内，为实现公司战略转型发展目标，公司健全激励约束机制，实施员工持股计划。在公司发展的关键时期，进一步完善健全公司中长期激励约束机制，改善公司治理水平，提高管理团队、特别是核心骨干员工的凝聚力，激发员工积极性和创造力与员工共享公司经营成果，推动人力资源优化配置，为公司发展增添新的活力和动力，助力公司可持续发展。

## **(5) 协同联动，发展动能持续优化**

公司自确定生物医药科技转型以来，聚焦消费者对美的诉求，通过内生增长、外延扩张方式拓展新业务，2022年医美板块在克服不利因素影响下，实现营业收入1.93亿元，同比增9.54%。在医美机构业绩稳步增长的同时，公司聚焦产业链中上游板块，围绕再生医学和抗衰领域投资，进一步实现公司产业布局目标，通过收购，公司医美板块的资源整合能力进一步提升，从下游优质医美医院资产到中上游医疗美容产品，医美产业链得到更好的整合和发展。

报告期内，公司医美板块重点工作如下：

**运营方面：**医美板块拥有高端整形外科和轻医美产品，在管理、服务、技术等方面建立起标准化、高质量的规范体系，2022年获得实用新型专利授权18项，持续提高技术标准，重视自身能力壁垒的建设，已形成独特的经营及盈利模式，不断满足客户多元化需求。

**品牌建设方面：**医美板块不断增强公司品牌美誉度建设，将品牌与医疗安全和高品质服务深度绑定，树立品牌认知。采用多种营销方式，完善数字创新建设健全客户会员体系，建立与客户连结的新方式实现精准营销，提高复购率，提升客户黏性。

**服务方面：**不断创新运营模式，针对轻医美产品类别，完善标准化的产品库存单位（SKU）和SOP服务流程，抢占轻医美赛道，紧抓双美模式新趋势，撬动业绩新增长。

#### **（6）提升治理水平，强化发展风险控制**

地产行业新模式变革，房企面临全新的机遇和挑战。为应对不确定的市场风险，报告期内，公司强化风险管控体系的建设与完善，让风险意识贯穿公司经营的全过程；做好诉讼案件应对与执行工作，化解潜在风险；强化内部监督检查，健全合理的监督评价体系，形成长效风险管控机制。加强公司内部控制制度建设，按照证监会、深交所等关于上市公司规范运作的监管法律、规则变更要求，修订相关治理制度，进一步增强规范运作意识，提高公司透明度和信息披露质量，提升公司治理水平。

## **二、董事会日常工作的开展情况**

### **1、董事会召开情况**

2022 年度，董事会共召开 9 次会议，会议的召集、召开均符合《公司法》《公司章程》及《董事会议事规则》的相关规定，各位董事认真履行职责，主要审议了公司定期报告、利润分配方案、员工持股计划、非公开发行、聘请审计机构、年度关联交易及对外担保预计额度等重大事项，决策科学、谨慎，充分发挥了董事会的战略指导和科学决策作用。

### **2、董事会对股东大会决议的执行情况**

2022 年度董事会依法组织召开股东大会 4 次，其中年度股东大会 1 次，临时股东大会 3 次，董事会严格按照相关法律、法规的要求，保证股东的知情权、参与权和决策权。董事会及时贯彻落实股东大会的各项决议，并确保在股东大会授权范围内具体实施，切实维护股东权益。

### 3、董事会专门委员会履职情况

公司董事会下设审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会、战略委员会。报告期内，各专门委员会认真开展各项工作，充分发挥专业职能作用，依照《上市公司治理准则》和各专门委员会工作细则规范运作，忠实、勤勉地履行义务，就公司财务报告、高管聘任、员工持股计划、董监高薪酬方案等重要事项进行研究审议，为董事会决策提供了专业的参考意见和建议。

### 三、公司未来发展的展望

展望 2023 年，中央经济工作会议再次定调坚持“房住不炒”定位，扎实做好保交楼、保民生、保稳定各项工作，租售并举、因城施策，促进房地产市场平稳健康发展。地产行业逐步从“有房住”到“住好房”，向“以质取胜”转变，行业集中度将进一步提升，行业面临新发展模式变革。

公司将立足行业发展现状，紧跟行业变革，在发展中谋求转型升级机遇，以稳定经营为基础，以生物医药产业、抗衰再生医学为战略转型发展方向，精益经营，重点打造精品项目，全力推动公司实现更高质量的发展。

苏宁环球股份有限公司

董事会

2023年4月17日