

安徽华人健康医药股份有限公司

2025 年度总裁工作报告

安徽华人健康医药股份有限公司（以下简称“公司”“华人健康”）董事长何家乐代表公司管理层向董事会作 2025 年度工作报告，具体如下：

2025 年是国家“十四五”规划收官之年，也是“健康中国 2030”战略纵深推进的关键一年。面对医药行业总量承压、结构分化、创新驱动、生态竞争的新周期，公司坚守“华人健康 健康华人”的企业使命、“与国同胜 与你同行”的核心价值观，坚定不移推进“1234”全生态战略，以医药产业为核心锚点，聚焦产品矩阵与终端网络双向发力，依托药店商学院、数智研究院、新药研究院三大引擎，全面深化医药零售、医药营销、终端集采、研发生产四大业务板块协同发展，全产业链生态价值持续释放，经营规模与盈利水平保持良好增长态势，实现稳步快速增长，高质量发展取得新进展。

一、2025 年业绩总述

2025 年度，公司经营业绩稳健增长，营业收入再创历史新高，归母净利润、扣非净利润保持良好增长态势。报告期内，华人健康营收达 54.87 亿元，比上年同期增长 21.07%；归属于母公司所有者的净利润为 1.91 亿元，比上年同期增长 38.96%；归属于母公司所有者的扣除非经常性损益净利润 1.85 亿元，比上年同期增长 43.67%。

四大业务板块均衡协同发展，其中零售业务保持核心支柱地位，医药营销、终端集采、研发生产板块贡献度持续提升，“四位一体”产业生态闭环更加稳固。数智化转型纵深推进，AI 与大数据全面赋能经营全链条，门店网络、会员规模、品牌影响力再上新台阶，区域龙头地位持续巩固。

二、2025 年主要工作回顾

（一）全生态战略纵深落地，产业协同效应全面释放

2025 年，公司扎实推进“1234”全生态战略，持续优化业务结构，以医药产业为核心锚点，产品矩阵与药店终端双向协同，三大赋能引擎高效运转，四大业务板块保持均衡协同发展，构建起双向发力、全链共生的医药健康产业战略生态。

公司生态协同效应由战略构想切实转化为经营成果，构筑起差异化核心竞争优势。华人健康（母公司）、国胜大药房、全方药业、神华药业四大业务载体定位清晰、协同并进，公司向上游医药制造延伸、向下游健康服务拓展的全产业链整合能力显著增强。同时，公司持续加大研发投入，加速创新成果落地，深入推进数智化转型，AI 与大数据技术深度赋能经营全链条，门店网络、会员规模及品牌影响力同步提升，进一步巩固了在区域市场的龙头地位，为公司中长期高质量发展注入强劲动力。

（二）医药零售提质扩面，区域龙头地位持续巩固

国胜大药房始终秉持“深耕安徽、聚焦华东、辐射周边”的发展战略，通过“直营+并购+加盟”三轮驱动模式，持续优化终端网络布局，实现门店规模的快速扩张。截至报告期末，国胜大药房完成安徽省内 16 个地级市全覆盖，在经济发达的江苏省、浙江省、福建省通过并购整合完成战略布局，打开成长空间，门店总数达到 2,296 家。

在规模稳步扩张的同时，围绕“提质增效 稳步发展”的经营思想，建立“总部—区域—门店”三级绩效联动机制，构建“成本控制—效率提升—协同发展”三位一体的精细化管理体系，同频共振，不断提高总部对各区域和门店的管控能力，推动管理效能的系统性提升，持续巩固与提升企业核心竞争力。报告期内会员总量超 1,300 万，慢病管理与专业化药事服务体系不断完善，客户黏性与品牌忠诚度持续提升。

公司新零售业务实现高质量发展，B2C、O2O 与私域电商深度融合、协同发力，全渠道服务能力与市场竞争力持续增强。报告期内，新零售业务销售额达 7.68 亿元，线上线下一体化发展格局进一步巩固，区域龙头地位持续夯实。

（三）营销服务双轮驱动，市场占有率持续升级

公司完成从医药代理向全链路医药营销战略升级，构建“产品营销+服务营销”双轮驱动模式，致力于打造全国领先的大健康品牌服务商。在产品布局上，公司持续完善产品矩阵，已形成覆盖呼吸系统、心血管、营养滋补等领域的八大核心品类体系，自有品牌市场认可度稳步提升，其中“克安舒”非药器械系列凭借精准定位与专业品质，在主流电商渠道表现亮眼，品牌影响力持续扩大。

在服务营销方面，华人健康商学院充分发挥平台优势，持续为全国医药零售

终端提供系统化、实战化的运营支持与专业赋能。报告期内，商学院累计开展线下专题培训 28 场，覆盖学员超 1.3 万人次；线上学习平台“正正学堂”注册学员突破 5 万人，累计学习时长超 200 万小时，有效助力终端人才梯队建设。同时，公司为合作药店落地专项营销活动超 2,100 场，带动活动期间销售额环比平均提升超 20%，推动合作门店客单价、复购率、毛利率、盈利能力等核心经营指标的全面提升。依托一年一度的“锐思会”行业峰会，公司持续汇聚产业资源、共享发展经验，有力推动医药零售行业向专业化、数智化方向发展，行业生态赋能标杆地位进一步巩固。

（四）终端集采创新突破，全国化赋能平台格局加速成型

全方药业完成品牌战略升级，从区域性集采服务商向全国性终端赋能平台成功转型，与数千家会员门店、控销客户形成稳定合作，构建起根据地与辐射网相结合的业务格局，进一步夯实公司在下沉市场的核心竞争力。同时，公司创新打造的省级锐盟共建平台模式，已在河北、山东等重点区域成功验证，依托“共建、共享、共赢”机制实现资源高效协同。自建的“全方”B2B 平台，为全国化布局提供坚实支撑。

（五）研发生产协同精进，仿创结合创新转化加速

公司以正药科技与神华药业为研发生产体系双轮驱动，构建“研发引领+生产支撑”一体化产业闭环，坚持特色化制造与前瞻性研发并重，稳步推进高端仿制药、创新药与特色原料药协同布局，为全产业链生态提供持续稳定的产品供给与技术支撑。正药科技作为公司研发创新的核心载体，聚焦心血管、消化系统、免疫系统、呼吸系统等重大疾病领域，搭建起多元化研发管线，并前瞻布局创新药赛道，加快实现从仿制追随者向创新入局者的战略跨越。

神华药业立足国内真菌药物领域领先优势，持续完善产品资质体系，并凭借高水平制造能力获评“江苏省先进级智能工厂”，高新技术企业优势持续巩固。

报告期内，公司研发成果转化步伐全面加快，硫酸氨基葡萄糖胶囊成功获批药品注册证书，沙库巴曲缬沙坦钠片等重点产品稳步推进，同时新增多项专利与注册受理，并持续推进 45 项在研项目成果转化，创新动能与产业韧性持续增强。

（六）深耕数智化转型，打造人机协同新范式

公司以数智研究院为核心，全面推进数智一体化与人工智能深度融合，实现

从信息化向智能化的关键跨越。通过搭建业务中台与数据中台双底座，完成核心系统整合与数据统一治理，可实现百亿级数据处理，为全链路高效运营提供坚实技术支撑。

公司自主研发锐思 AI 行业大模型，构建“胜晓医”等多个智能体，并将 AI 技术深度融入经营决策、仓储物流、终端运营、客户服务等业务流程，全面推动产业链提质增效。

依托成熟、领先的数智化实践，公司将自研智能大模型与应用工具向行业开放，把内部运营经验转化为生态共享能力，数智化从内部提效工具升级为驱动模式创新、引领行业生态发展的新引擎。

（七）构建智能物流体系，打造创新研发高地

公司总建筑面积近 7 万平方米的智能物流中心已全面高效运转，集成 AS/RS 自动化立库、WMS、TMS 系统，实现全国门店 ERP 自动请货、智能分拣与精准配送。同时，近 8 万平方米的总部园区于 2025 年 8 月如期投入使用，标志着公司在硬件设施方面取得的重要进展。4,000 平方米科研创新平台建成并投入使用，5,000 平方米的冬虫夏草人工培育中试车间成功投用，为公司研发创新和产业化发展提供了重要支撑。这不仅显著改善了办公环境，更全面助力研发创新、产业布局、人才集聚和集团化管理，同时企业形象与品牌影响力得到进一步提升，为公司中长期高质量发展提供坚实硬件支撑。

（八）党建领航强根基，责任担当促发展

公司党委始终以习近平新时代中国特色社会主义思想为根本遵循，坚持党建工作与经营管理深度融合、同向发力，持续完善公司治理结构，不断优化投资者关系管理工作，切实维护全体股东合法权益，治理效能稳步提升，荣获安徽省“守合同重信用”AAA 级企业称号。

公司坚守“华人健康 健康华人—为健康中国而不懈努力”的企业使命，主动担当社会责任，2025 年积极吸纳应届大学生 300 余人，以实际行动助力高校毕业生就业；同时深度参与乡村振兴、社区关爱等多项公益项目，用务实举措传递企业温度，以党建引领与责任践行，为企业高质量发展凝聚强劲动能。

三、2026 年度经营计划

2026 年是“十五五”开局之年，公司将紧扣新质生产力引领高质量发展主

题，坚持“一体两翼，三擎四柱”全生态战略，以医药产业为核心锚点，依托药店商学院、数智研究院、新药研究院三大引擎赋能，深化四大业务板块协同发展，推进 AI 深度赋能、强化研发创新、加速并购重组，实现全产业链深度协同，着力培育长期增长新动能，不断提升企业竞争力，持续夯实行业地位，为股东持续创造更大价值。

（一）市场拓展：零售终端提质扩容，医药营销与终端集采协同赋能

国胜大药房将坚持“深耕安徽、聚焦华东、辐射周边”发展战略，以“自建+加盟+并购”多轮驱动拓展终端网络，重点发展加盟业务，深耕华东高价值区域，巩固省内领先地位；全面上线 AI 健康助手系统，深化“三降三提”精细化管理，构建“成本控制—效率提升—协同发展”三位一体管理体系，推动重点老店升级为“专业药房+健康驿站”；做强健康美丽事业部，优化增量品类运营，完善全域会员体系，持续提升坪效、人效与单店盈利水平。

医药营销板块将升级全链路生态赋能平台，聚焦“001 单一工程”“Z3 一体化”“AI 数智化赋能”三大战略，深化“产品+服务”双轮驱动，优化核心品类矩阵，强化自有品牌建设；升级“锐思会”行业 IP，开放标准化运营与数智化能力，增强客户粘性，提升全产业链价值与生态协同能力。

全方药业将坚持品牌化、平台化战略，加快下沉市场与全国化布局，深化省级锐盟共建平台模式，目标会员门店突破 2,000 家，实现重点区域深度覆盖；加强“全方”自有品牌产品开发与推广，搭建标准化培训体系，升级赋能工具包，持续提升终端赋能服务与市场影响力。

（二）研发创新：加大投入，聚焦前沿，实现仿创跨越

公司将以正药科技与神华药业双向发力，持续加大研发资源投入，计划新增立项超 10 项研发项目，逐步提高创新药及生物药在研发管线中的比重，积极探索合成生物学、生物药等前沿科技。坚持自主研发与战略合作并举，加强与顶级高校和头部 CRO 机构合作，推动更多优质产品完成注册申报，加快成果转化，稳步实现从仿制为主向仿创结合、创新驱动的战略跨越，力争在创新药领域取得实质性突破，同时巩固神华药业真菌药物领域优势，强化研发与生产的协同联动。

（三）数智化建设：深化 AI 应用，全面赋能，打造行业标杆

公司将以“捷驭 AI，助强数智”为核心目标，持续加强数智化战略落地，

上线 ChatBI 智能大模型，依托锐思 AI 大模型，推动经营决策从“事后复盘”向“事前预判、事中干预”全面跃迁。持续迭代系列智能体，实现采购、生产、仓储、运营、会员、营销等全业务场景深度覆盖；依托锐思 AI 大模型与华人健康商学院，将成熟数智化能力、标准化运营体系全面开放赋能合作终端，推动行业从单点智能走向全域智能，让数智化成为公司效率提升、成本控制、模式创新的核心引擎，打造行业领先的医药健康产业数智中枢。

（四）投资并购与产业整合：精准布局，强化协同，延展生态版图

公司将投资并购作为驱动战略升级的有力推手，通过精准投资，实现强链补链。研发生产端，进一步强化研发制造，卡位 AI 制药平台、高端复杂制剂、独家中成药、创新药；营销网络端，强化区域市场密度，整合优质连锁药店，夯实安徽区域龙头，确保其他区域市场占有率进一步提高。建立专业投后管理体系，确保“1+1>2”的整合效果，为公司长期高质量发展注入新动力。

（五）组织人力与文化建设：强基固本，党建引领，保障长期发展

公司将持续深化人才梯队建设，构建“总部—区域—门店”多层次人才培养体系，强化校企合作与管培生体系，通过各类专项培训工程，打造专业化、年轻化、梯队化的高素质人才队伍；不断完善薪酬激励与股权激励机制，推动核心骨干与公司长期价值深度绑定。坚持党建引领发展，持续打造“四像”特色文化，积极践行社会责任，为公司高质量、可持续发展提供坚强组织保障与文化支撑。

安徽华人健康医药股份有限公司

总裁：何家乐

2026 年 4 月 25 日