

证券代码：000999

证券简称：华润三九



华润三九医药股份有限公司

China Resources Sanjiu Medical & Pharmaceutical Co., Ltd.

投资者关系活动记录表

编号：2024-014

投资者关系	<input type="checkbox"/> 特定对象调研	<input type="checkbox"/> 分析师会议
活动类别	<input type="checkbox"/> 媒体采访	<input type="checkbox"/> 业绩说明会
	<input type="checkbox"/> 新闻发布会	<input type="checkbox"/> 路演活动
	<input type="checkbox"/> 现场参观	<input checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	Point72、财通基金、野村国际（香港）、永安国富	
时间	2024年6月24日-6月28日	
地点、方式	综合办公中心（电话会议、现场会议）	
上市公司接待人员姓名	财务总监、证券事务部总经理、证券事务代表	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、截至目前公司的业务表现？感冒品类渠道库存情况？</p> <p>答：2024年1-5月，公司业务呈良性发展态势。今年1季度感冒品类订单状况较好，渠道库存水平相对偏低，2季度渠道有一定补库存需求。</p> <p>2、24年会出台第二期股权激励计划吗？</p> <p>答：股权激励是国企改革重要举措之一，华润三九在过去四年科改评比中表现优异。三九</p>	

未来也将根据科改要求，争取适时推出二期激励计划。

3、公司现金分红预期？

答：过去几年公司现金分红比率稳步提升，21、22 年提升到 40%左右，23 年进一步提升到 50%以上。后续随着公司业绩的不断提升，将在现有的分红比例基础上努力给股东带来更好回报。

4、公司后续外延并购的思路及规划？

答：公司的整体发展思路是“内生+外延”，相关工作会持续开展，目前来看 CHC 领域涉及到的是新品牌、新技术、新产品，处方药领域的机会也在逐渐显示价值，公司处方药围绕“3+N”战略方向推动并购。

5、CHC 业务销售费用率情况？长期对销售费用率的展望？

答：从过去五年来看，公司的销售费用率大幅下降，2017 年左右公司的销售费用率达到 40%，2023 年回落至 28%。未来，不考虑大的结构性影响，公司的管控目标是将销售费用率控制在 30%以下。具体管控举措方面，将加强预算管理，分季度对费用支出做预算的管控。同时，持续关注尤其是销售费用方面的投入产出效率。通常来看，品牌力强的成熟品种销售费用率相对较低。

6、公司新品种的推出战略？

答：公司新品种的推出主要围绕战略发展规划，按照储备一批、研发一批、上市一批的梯队式、动态化、可持续节奏来推出。

7、公司未来研发投入方向？

答：研发方向与公司战略以及业务结构相匹配，策略上坚持仿创结合。CHC 业务围绕预防-治疗-康复全领域，推出满足消费者自我诊疗需求的产品。处方药领域主要围绕重点治疗领域进行产品管线布局。昆药未来主要承担老龄化方向产品研发，并围绕三七开展多个研发项目，未

来研发资源会往老龄健康方向倾斜。

8、公司三九品牌打造方式及规划？

答：随着媒体碎片化时代来临，大品牌打造难度日益增加。三九深知品牌建设要坚持长期主义。公司品牌建设深入人心，主要在于：1、稳抓时代机遇，公司品牌建设投放一直处于引领状态，为品牌的认知度打下坚实基础。2、公司制定了详细的品牌建设规划，公司坚持“1+N”品牌战略，希望999品牌能够成为家庭常备用药的主导品牌，同时希望在部分专业治疗领域培育出一些专业品牌，即“N”品牌，如顺峰皮肤药、天和贴膏类用药等。3、公司拥有成熟的媒体投放管理体系，及时不断评估资源投放方向及效率等。

9、皮肤、胃药等品类的未来增长潜力？

答：公司胃药和皮肤药未来仍具备一定的增长潜力在于：1、胃药品类中，目前三九胃泰品牌的认知度远高于其现有产品的市场份额。传统的三九胃泰产品由于药材资源不足的局限性，导致其市场规模受到一定制约。公司已在三九胃泰品牌下陆续补充了999温胃舒、999养胃舒、999铝碳酸镁咀嚼片等产品，围绕品类长期规划，持续丰富产品组合。2、皮肤用药方面，除传统红色装皮炎平外，也在持续丰富产品剂型，补充了皮炎类升级产品999皮炎平绿色装糠酸莫米松凝胶和真菌类用药999必无忧盐酸特比萘芬乳膏、凝胶等，同时也在向皮肤护理领域延伸。

附件清单

(如有)

日期

2024/6/28