

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：2024-016

<b>投资者关系</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研	<input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议
<b>活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	易方达、GIC、UBS、国泰君安、兴业等证券、投资机构	
<b>时间</b>	2024年7月15日-7月19日	
<b>地点、方式</b>	综合办公中心（现场会议、电话会议）	
<b>上市公司接待人员姓名</b>	财务总监、证券事务代表	
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>1、公司目前经营情况？感冒品类渠道库存情况？</b></p> <p>答：公司经营情况总体呈良性发展态势。今年一季度感冒品类订单状况较好，渠道库存水平相对偏低。</p> <p><b>2、公司 CHC 业务未来增长潜力？</b></p> <p>答：公司业务中，CHC 作为核心业务，处方药和国药作为发展业务，已形成根深叶茂的发</p>	

展模式。三九 CHC 健康消费品业务增长主要来源于品牌优势和渠道能力。公司已连续多年位列中国非处方药第一名。公司 CHC 业务希望做到全域布局，全面领先。稳固呼吸、胃药、皮肤品类基本盘的领导地位，围绕大品种-大品牌-大品类的思路，进行品类规划和产品打造。近年来公司也在持续加大创新投入以及线上等新渠道的拓展，以推动业务实现长期增长。

### **3、公司后续的新产品推出计划？**

**答：**公司一直致力于中医药产业的传承与创新，持续加强产品的研发与投入，不断完善产品的升级与迭代，后续公司将围绕战略发展规划，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。

### **4、中成药集采预期及对公司影响？**

**答：**中成药集采未来或将逐渐扩围并持续常态化开展。三九主要的处方药品种已基本纳入集采，中成药集采对三九的影响已在过去基本体现。公司也会持续关注续标过程中价格等变化。

### **5、公司如何看待中药材价格上涨？公司如何应对成本增加以及价格波动风险？**

**答：**长期来看，中药材由于人工成本上涨、稀缺等因素，价格趋于上涨态势。公司具体应对方面：1、制定适当的采购策略，如围绕大品种开展一定备货管理；2、对于重要的稀缺的药材资源，加大种植技术研究并积极开展产地种植，推广 GAP 标准化生产。公司以 999 感冒灵的原料药材野菊花参与的《中药材生态种植理论和技术体系的构建及示范应用》项目荣获 2023 年度国家科学技术进步二等奖。历经十余年研究，形成了野菊花“药-麦轮作”等一系列生态种植方法和技术体系，在全国成功推广“999 华菊 03”新品种，达到了行业领先水平，形成了创新性成果。3、公司持续开展对中药材产地、市场行情的跟踪、监控与后市趋势分析，结合具体品种实际情况，制定品类采购策略，确定科学、合理的采购模式。

### **6、公司目前线上业务进展及占比情况？**

**答：**公司制定的数字化营销战略分为夯实、速赢、突破三个阶段。这几年公司线上业务进

展良好，目前公司线上 B2C 业务加上 O2O 业务占比已超过 10%，其中 B2C 业务占比大概 5% 左右。

### **7、皮肤、胃肠、骨科等品类的表现？**

**答：**皮肤、骨科品类表现相对较好，胃肠品类呈稳健态势。肠胃品类方面，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。皮肤品类方面，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。骨科品类将致力于打造“天和”长期品牌价值，围绕大品种—大品牌—大品类思路，持续提升产品力并不断丰富细分领域产品。

### **8、昆药的业务整合情况？**

**答：**昆药将锚定“银发经济健康产业的引领者”的战略愿景，着力打造三七产业链标杆和“昆中药 1381”精品国药平台，聚焦老龄化赛道，持续深耕慢病管理领域；围绕战略目标，持续推动业务、品牌、研发、组织、渠道等方面工作落地。昆药集团已成立 3 个事业部，“777”事业部将对三七口服制剂产品重点聚焦，打造 777 品牌，建立“三七就是 777”的品牌联想、在消费者心中树立三七是心脑血管最佳天然用药的认知。“昆中药 1381”事业部将专注精品国药领域，构建精品国药产品组合。“KPC1951”事业部将重点关注院内严肃医疗产品。未来“777”事业部“和”昆中药 1381”事业部将在零售终端具备较大增长潜力。

### **9、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，公司处方药围绕“3+N”战略方向推动并购。

#### **10、公司 2024 年会出台第二期股权激励计划吗？**

**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。三九未来也将根据科改要求，争取适时推出二期激励计划。

#### **11、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。

#### **12、配方颗粒业务情况和全年增长展望？**

**答：**配方颗粒业务过去两年一直处于调整阶段，一方面国标在陆续推出，另一方面去年年底以山东牵头的十五省推动联合集采，今年也陆续有一些省份在跟进。对于厂家来说，需要适应政策和市场环境的变化，磨合探索，不断调整经营的模式。公司配方颗粒业务去年基数较低，今年一季度表现稳定，预期全年有一定的机会。集采省份的进度来看，公司进院工作在有序推进，集采有助于公司进入此前份额较低的部分省份和医院，因此集采既是挑战也是机会。同时，公司作为配方颗粒业务 6 家试点企业之一，在研发和生产方面具备一定先发优势，公司也将持续构建全产业链的竞争优势，包括成本端的优势，希望业务能实现恢复性增长。

#### **13、公司对 2024 年全年预期展望？**

**答：**2024 年是公司迈向新发展阶段的关键之年，公司将在稳定存量业务的基础之上，重点发力创新转型，积极开展并购及业务合作，增强可持续发展的核心能力，持续推动昆药集团的融合发展，2024 年公司预计营业收入将超越行业平均增速，努力实现双位数增长目标。目前在按照既定目标有序开展相关工作。

#### **14、公司处方药业务情况，受行业整顿影响？**

**答：**公司处方药业务受到外部环境影响，虽然医院端正在逐渐恢复，但仍存在一定压力。

公司长期坚持合规经营并持续提升合规管理水平，医药行业的整顿有利于公司的未来发展。

**15、展望公司毛利率趋势？**

**答：**公司毛利率受到业务结构以及产品季节性变化以及费用投放节奏等因素的综合影响。

长期来看，预期未来公司毛利率水平趋于稳定并有一定提升空间，在于昆药商业流通板块长期会做剥离，同时集采对于处方药业务影响趋于稳定。

**附件清单**

**(如有)**

-

**日期**

2024/7/19