

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：2024-017

<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>	红思客、宁波知远、梵海投资、中欧基金、麦格理等证券、投资机构	
<b>时间</b>	2024年7月22日-7月26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、公司如何看待中药材价格上涨趋势？如何应对？</b></p> <p><b>答：</b>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</p>	

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。

## **2、公司线上业务发展及目前占比情况？**

**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。

## **3、公司现在经营情况如何？感冒品类渠道库存情况如何？**

**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。

## **4、公司 CHC 业务未来增长潜力来源于哪些方面？**

**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。

## **5、目前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。

#### **6、公司外延发展思路？后续外延并购的方向及规划？**

**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。

#### **7、公司第二期股权激励计划推出情况？**

**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。

#### **8、配方颗粒业务表现？是否能实现增长？**

**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。

#### **9、公司处方药业务表现？**

**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长期发展。

#### **10、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。

### 11、公司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，公司的销售费用率在 2017 年前后达到 40%，在 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：公司将加强预算管理，分季度对费用支出做预算管控。同时，持续关注尤其是销售费用方面的投入产出效率。

### 12、公司三九商道建立初衷和核心要义是什么？

答：CHC 业务的核心能力是消费者洞察和渠道掌控，三九商道是三九和商业之间、以及商业与商业之间的共同成长体系。三九商道的核心要义：第一个是合作体系不断优化，第二个是志同道合、共同成长。12 年来三九商道也在行业里建立了口碑，实现引领。

### 13、公司感冒产能补充情况？

答：公司感冒品类过去一年持续供销两旺,产能面临一定压力。23 年底华润三九(郴州)华南区生产制造中心已开始投产，产能在爬坡过程中逐步释放，预计 24 年下半年感冒药产能紧张状况会有所缓解。

附件清单

-

(如有)

日期

2024/7/26