

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：2023-009

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩沟通会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	JP Morgan	
时间	2023年2月21日	
地点、方式	综合办公中心（现场调研）	
上市公司 接待人员姓名	董事长、董事会秘书	
投资者 关系活动 主要内容 介绍	<p>1、华润三九历史沿革及发展战略？</p> <p>答：三九是伴随深圳特区成长起来的企业，三九于2008年正式加入华润集团。加入华润集团后，华润三九将业务聚焦在制药领域，营收和利润相较加入华润集团前均有大幅增加，获得巨大成功。近年来中国医药市场持续变革，陆续出台一系列政策，也是医药市场由成熟走向强大的过程。面对复杂困难的医药行业市场环境，在董事会带领下，</p>	

华润三九以打造“成为大众医药健康产业的引领者”为愿景，制定了积极进取并深具挑战的“争做行业头部企业、营业收入翻番”的“十四五”战略目标。同时，公司积极参与国企改革，成功入选对标世界一流和科改示范企业，进一步增强企业自主权 and 市场化程度。通过完善治理结构、鼓励研发创新等举措，给企业进一步带来高质量发展驱动力，推动成为更加进取的企业，也希望在资本市场有更好的表现。

2、公司制定的十四五末期营收翻番的规划目标是否包含外延增长？

答：公司制定了积极进取并深具挑战的“争做行业头部企业、营业收入翻番”的“十四五”战略目标，希望通过内涵式增长并结合外延增长实现“十四五”战略目标。医药行业近几年增速趋缓，2022年，外部环境如四类药限售等给公司业务增长带来一定挑战。得益于公司体系化打造，公司抓住疫情后续的市场机遇，克服各种困难取得较好的表现，公司CHC业务占比有所提高。处方药业务方面，十三五末期后公司持续加大研发投入，公司新品获批数量持续增加。目前来看，公司内涵业务增长符合预期，并购昆药也将助力公司战略目标更快更好实现。

3、外延并购关注点？

答：外延式并购是公司业务增长的重要路径和补充。公司以内涵式增长为主，外延式为新增贡献，以帮助公司获取新的业务以及进入新的领域。CHC业务优选有影响力的品牌并关注消费升级方向的产品，帮助公司尽快实现全域布局。如2020年公司收购澳诺制药，为公司儿科领域补充儿童维矿细分领域领导品牌，未来也会围绕品牌不断丰富产品；并购昆药助力公司补充传统精品国药品牌“昆中药1381”。处方药方面重点关注：1、中医药领域具备独特资源的产品和有潜力的业务；2、关注创新药机会；3、有一定壁垒的仿制药品。

4、公司如何看待并布局大健康领域市场？

答：近年来公司业务在治疗领域的基础上，逐渐向前端预防和后端康复领域延伸，并希望在领域中做到全面领先。公司也在持续丰富品类和产品，在感冒、皮肤、胃肠等治疗品类基础上，通过并购山东圣海和昆明圣火，陆续补充大健康和康慢领域产品。公司持续打造专业品牌，大健康业务从健康、美丽、时尚三个维度进行品牌打造，陆续推出 999 今维多，9 YOUNG，桃白白等品牌，并推出健身专用蛋白粉等年轻人喜爱的年轻时尚产品。康慢领域方面，并购昆明圣火补充 999 理血王三七软胶囊产品，并持续开展产品临床数据积累工作，基于可靠的数据积累，印证临床价值并持续推广。三七软胶囊和三七品类未来有非常大的潜力。

公司也在持续开展老字号挖掘和经典名方产品研发。并购昆药助力公司获取到有悠久历史的传统国药品牌“昆中药 1381”，未来在老龄化领域有长足的发展空间。此外昆药集团主要围绕“骨风关肾”老龄化系列产品持续开发，将有助于公司迎接未来老龄化趋势下业务发展需求。

5、未来公司业务竞争来源和挑战？

答：CHC 业务方面，随着处方外流和消费升级趋势显现，零售市场有较大的发展。公司在努力争取全域领先的同时，也在持续关注、学习头部跨国药企的发展经验，希望在未来竞争中胜出。

处方药领域有升级快、领域广的特点，国内也产生了一些能够和外企同台竞技的企业。三九处方药主要围绕中药处方药和配方颗粒业务，公司战略中将 CHC 业务作为核心业务，处方药作为发展业务，为 CHC 业务赋能。处方药业务希望未来能够在聚焦的领域、品类中领先。

6、财务角度未来几年利润方面的判断？

答：得益于业务结构变化，过去两年公司利润率稳步提升。CHC 业务占比持续提升，

处方药业务受集采等因素影响,规模增长趋缓,部分业务毛利率和净利率水平有所下降。目前来看,化药集采影响已经基本见底,随着业务结构优化和新品上市,处方药业务 22 年已实现恢复性增长。去年受中药集采以及配方颗粒业务国标切换影响,利润率有一定下降。预计今年中药集采后(广东省集采开始执行和其他省跟进),部分产品价格将有所下降,考虑到业务规模,预计整体影响可控。过去几年 CHC 业务增长比较好,基本消化了处方药业务集采的影响,初步预判,今年还将延续这个趋势。公司十三五中后期持续加大研发投入,产品结构持续优化。未来通过业务和产品结构不断调整优化等举措,处方药业务增长有望逐渐提速,与 CHC 并驾齐驱。

7、公司助力并购业务盈利能力提升的方式?

答: 华润有一套科学、以市场导向的 6S 战略管理体系,以助力企业效率提升。三九过去几十年构建了 60-80 后消费者高度认可的 999 品牌。近几年,三九也在持续开展品牌年轻化工作,并通过线上线下结合,持续和消费者沟通。三九有强大的渠道合作能力,搭建了三九商道体系,在过去经营实践中发挥很大作用。赋能方面,2020 年公司并购澳诺制药,协助澳诺制定了品种-品牌-品类三步走战略,业务增长和效率提升较快,赋能成效明显。

8、如何同时做品牌年轻化和老龄化人群工作?

答: 999 打造的是家庭常备用药品牌,999 品牌覆盖治疗和预防,通过高流量的低频业务带动高频业务的组合方式进行产品营销。康复业务主要面向老龄化人群,预计通过“昆中药 1381”这一深厚文化底蕴的老字号品牌,将更好促进业务长期发展。

9、展望未来,集采风险如何看待? CHC 业务是否会受到集采影响?

答: 中国医改围绕产品降价启动了集采、国谈等举措。随着集采常态化,医药企业需要考虑如何在集采环境下开展业务。目前,公司 CHC 业务中几个大的产品并未收

录在医保目录。

10、OTC 产品未来提价的空间？

答：公司 OTC 品种有一定定价能力，核心品种由于成本上涨，会陆续进行小幅提价，主要是覆盖成本上涨的影响，同时实现品牌价值，提价的过程中会充分考虑患者的接受程度。此外，公司也会持续进行产品升级、打造专业品牌和推出更好体验的产品。

11、分红的长期规划？

答：根据公司章程，公司分配的利润平均不少于可分配利润的百分之二十。公司未来分红水平会充分平衡股东对于回报的要求以及公司业务发展的需求进行综合考量。

12、公司股权激励计划推出情况？

答：目前已实现股权激励计划第一期，采用 2+3 安排，指标实现具有挑战性，针对增长、利润、效率都设置了指标，需同时满足三个指标的考核要求，同时归母扣非净资产收益率、归母扣非净利润年复合增长率门槛指标和对标指标都要完成，方能达到解除限售条件。在满足考核要求后，自激励对象获授限制性股票完成登记之日起 24 个月、36 个月、48 个月内匀速解锁。本次激励计划关键人才覆盖面广，有比较好的激励作用。公司也在探索考虑后续激励安排。

附件清单

-

(如有)

日期

2023/2/21