

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

## 投资者关系活动记录表

编号：2021-016

<b>投资者关系 活动类别</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <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 type="checkbox"/> 其他
<b>参与单位名称 及人员姓名</b>	开源证券分析师
<b>时间</b>	2021年12月7日
<b>地点</b>	电话会议
<b>上市公司 接待人员姓名</b>	证券事务代表
<b>投资者关系活动 主要内容介绍</b>	<p><b>1、公司股权激励计划业绩考核目标设定考量？</b></p> <p>答：经过公司管理团队近2年的努力，于12月2日公司发布首期股权激励计划（草案）。在落实国企改革三年行动计划大背景下，华润三九作为科改示范企业之一，积极落实相关举措，不断深化改革，推出了2021</p>

年限制性股权激励计划（草案），希望建立一个利益共享，风险共担的激励机制。从绩效目标来看，设置了个人和公司层面指标。公司层面设置了三个业绩考核具体指标，分别包括归母扣非净资产收益率、归母扣非净利润年复合增长率和总资产周转率。可能大家觉得具体目标相对来讲，归母扣非净利润年复合增长率不低于 10%还可以更进取一些。但实际上我们在指标设计上还有更多条件，比如在净利润增长率指标上，同时要求不低于同行业平均水平或者对标企业 75 分位水平；归母扣非净资产收益率，同时要求不低于对标企业 75 分位水平。激励计划选取了 15 家企业作为对标企业，包括云南白药、同仁堂、复星医药、白云山、国药现代、中国中药、中国生物制药等，对标企业的选取考虑了营收规模、业务范围、企业性质等多维度指标。公司选取的这些对标企业也是中国资本市场上非常优秀的企业，在完成具体指标的同时，还要求达到对标公司 75 分位水平，我们认为还是一个非常有挑战性的目标，希望通过股权激励计划能够激发核心团队和核心员工奋斗精神，能够实现保留核心骨干人才，并在推动十四五发展目标实现等方面起到积极推动作用。

## 2、公司产品的提价策略？

答：近年来随着成本，特别是原材料成本、人力成本等不断上涨，公司对部分 OTC 产品进行了小幅提价，兼顾了患者的接受能力和公司缓解成本压力。针对不同的产品以及产品周期的不同阶段，公司也会采取不同的定价策略。

### 3、中成药集采对公司影响？

答：广东中药集采政策考虑了医院用药的基础，在产品分组方面相对合理，预计集采后价格会有一定降幅，接下来也会持续关注参与的各省市报量的情况，相应地做出应对策略，目前公司内部已经做了充分的研讨、评估，对于不同品种以及销售渠道的状况进行分析。综合来看中成药集采后会有一定程度的降价，公司会根据报量的情况、现有品种不同渠道的占比来决定具体品种的策略。

### 4、公司销售费用率和毛利率变动的的原因？

答：公司 2017、2018 年毛利率、销售费用率变动提升主要是受“两票制”等政策推行影响，部分处方药业务中的合作推广模式占比逐步提升，毛利率、销售费用率有所增长。在此过程中公司也在合理控制实际销售费用的增长。近 2 年公司整体费用控制较好，一方面是主动进行了费用管理，另外一方面也跟业务结构变化有关，之前抗感染业务的费用率相对较高；毛利率有所下降主要也是受业务结构的变化及成本上涨的影响。整体业务中，毛利率相对较高的抗感染业务处于下滑的状况，影响了公司整体毛利率水平。同时也存在着一些成本变化的影响，如年初的纸张变化对毛利率有一定影响。

### 5、投资者问：配方颗粒新国标的执行对公司的影响？

答：中药配方颗粒新国标的实施，从长期来看，对竞争环境、产品成本、产业链的能力要求都有影响，从短期来看，一方面，终端进一步放开，可以覆盖到更多的医疗机构，对现有的厂家而言意味着更多的机会，另一方面按照国标生产的产品成本相较原来还是有所上升，对盈利能力有一定影响，总体有利有弊，另外新厂家进入的速度较预期慢，短期竞争格局未出现剧烈变化，总体来看明年营收预计会有一个比较积极的表现，但盈利能力可能会有一定影响。

### 6、未来公司 CHC 业务增长表现？

答：公司 CHC 健康消费品业务是全域布局，未来公司感冒品类将持续提升品牌，不断提高市占率，具备良好的增长潜力。同时，公司目前产品品类中，皮肤、儿科、胃肠品类未来都有较好的成长性。2020 年初完成澳诺制药的收购，葡萄糖酸钙锌口服溶液具备良好的市场规模和成长性，未来仍具有较好的增长潜力。大健康业务目前正在和数字化中心结合，拓展线上业务。预计未来 CHC 业务将通过产品引入、并购等方式持续补充产品和品类，实现业务的增长。

附件清单（如有）

-

日期

2021/12/7