

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：2024-009

投资者关系	<input type="checkbox"/> 特定对象调研	<input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议
活动类别	<input type="checkbox"/> 媒体采访	<input type="checkbox"/> 业绩电话会
	<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	工银瑞信、Wellington Management、申万宏源、国海、招商等证券、投资机构	
时间	2024年5月6日-5月11日	
地点、方式	综合办公中心（现场会议）	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务总监、证券事务代表	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司“十四五”战略目标达成情况？</p> <p>答：华润三九公司愿景是“成为大众医药健康产业的引领者”。“十四五”战略目标要争做行业头部企业，希望在十四五实现营收的翻番。在外部没有重大变化的前提下，翻番任务有望提前完成。</p> <p>2、公司2023年各业务表现情况？</p>	

答：2023年，CHC健康消费品业务实现营业收入117亿元，同比增长2.83%。处方药业务实现营业收入52.2亿元，同比下降12.64%，主要是中药配方颗粒业务受国标切换及15省联采影响，整体表现大幅低于预期，对处方药业务有一定拖累。同时，医药行业整顿也对处方药业务带来一定影响。CHC业务核心品类表现较好，公司主动对一些盈利较低的业务做了调整，营收增速略受影响。

3、公司CHC目前体量较大，未来3-5年持续增长的潜力？

答：公司CHC业务商业模式清晰，未来业务具备一定增长潜力在于：1. 品牌是CHC业务的核心竞争力，公司将持续强化品牌力和消费者沟通能力；2. 持续丰富品类并陆续补充细分领域产品，培育大品种。如感冒品类中999抗病毒口服液近两年增长态势迅猛。同时，公司已陆续上市999布洛芬混悬液等产品，流感产品磷酸奥司他韦胶囊已获批、即将上市，未来对品类有一定的补充。此外，公司从感冒止咳领域进一步升级到呼吸领域，后续也希望陆续补充哮喘、COPD等领域产品。3. 终端和渠道方面具备一定的提升机会。

4、配方颗粒业务目前的盈利能力和规模？集采降价对毛利率影响？

答：配方颗粒业务在试点时期盈利能力表现较好。近年来随着新国标的实施以及配方颗粒联采的推行，业务处于动态调整期。24年一季度，配方颗粒业务在去年较低基数的基础上，表现较好，预期全年有一定的机会。24年希望业务能实现恢复性增长。

根据山东十五省配方颗粒联采结果，公司配方颗粒产品价格平均降幅在40%左右，价格下降对业务毛利率带来一定影响。随着国标品种数量逐渐增加，配方颗粒集采将进入常态化阶段，未来配方颗粒业务将通过卓越运营，提高全产业链能力，力争成为行业领先者。

5、处方药业务受行业整顿影响？

答：公司处方药业务23年下半年、24年一季度受到外部环境影响，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。

6、公司部分产品解除医保支付限制的影响？

答：解除医保支付限制有利于相关品种的市场推广。从长期来看，过去在有适应症限制的情况下，公司产品的推广重点、循证医学研究方向也会聚焦在特定方向，放开后通过一定时间投入预计正面影响会有所体现。

7、公司后续股权激励推行安排？

答：股权激励是国企改革重要举措之一，三九有幸推出首期限制性股票激励计划，未来也将根据科改要求，考虑适时争取推出。

8、公司目前渠道库存水平？

答：公司 CHC 健康消费品业务相对合理的库存水平是 2-3 个月左右。2023 年感冒、流感高发，导致感冒药渠道库存水平偏低。CHC 其他业务比较正常。

9、公司感冒药产能情况？

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，产能目前处于爬坡过程中，预计 24 年感冒药产能紧张状况会有所缓解。

10、公司未来并购方向考量？

答：公司围绕战略方面持续开展并购整合相关工作。CHC 领域重点关注新品牌、新技术、新产品；处方药领域围绕“3+N”领域推动并购工作。未来几年也是投资并购的窗口期，公司将沿着战略方向继续寻找标的，希望不断有成果呈现。

11、公司其他处方药业务未来增长潜力？

答：公司处方药业务能力和未来发展潜力主要包含：一是，公司具备较强的商业化推广能力，如公司代理赛诺菲的易善复产品在零售和医院端均有较好表现。二是，处方药业务研发方

向未来将重点围绕“3+N”领域，BD业务&研发管线选择的持续聚焦，新品的陆续推出有助于业务成效逐渐显现。

12、昆药集团融合时间线及进展？

答：公司经过百日融合、一年融合，圆满完成了任务。三九对昆药集团的赋能是全方位的，包括渠道和品牌打造、战略引领、渠道融合等方面。在战略引领方面，昆药集团引入了华润集团6S管理体系，同时华润三九与昆药集团共同成立了三七联合创新体，以推动持续和创新发展。昆药集团发布了未来五年（2024年-2028年）的战略发展规划，以“银发健康产业的引领者”为愿景，围绕“传承精品国药，以三七产业链为核心，立足于老龄健康，拓展慢病管理领域，成为银发健康第一股”的战略核心，重点打造三七系列产品为核心的慢病管理以及“昆中药1381”系列为核心的精品国药两大平台，致力于成为“老龄健康-慢病管理领域领导者”和“精品国药领先者”。在品牌建设方面，今年3月9日开商道活动会的同时发布了“777”品牌，公司致力于对昆药集团全方位赋能，打造产业链品牌，使“777”品牌能更好地代表三七产业，代表三七软胶囊，推动昆药集团三七产业的发展。在渠道和商道文化价值观方面，完成全国范围内的零售、医疗体系昆药销售渠道整合建设，实现从多级渠道到聚焦重点主流客户重点管控；将三九商道“诚、信、礼、勤、智、识”为核心的工商合作文化价值体系融入昆药商道，旨在实现合作共赢。

13、未来公司的发展重点和定位？

答：公司坚持战略引领，CHC作为公司核心业务，将持续践行“1+N”品牌发展策略，不断丰富品类、补充细分领域产品，并关注国内外优质机会。处方药作为公司发展业务，将持续丰富产品线，着重产品价值发掘与竞争力提升，聚焦核心领域加大研发投入，期望陆续有新品推出并优化现有产品组合。国药业务将稳固业务发展基础，增强业务发展韧性。精品国药业务（即老字号价值的充分发挥）未来也具备较强的增长潜力。

14、公司分红比例情况以及未来分红趋势？

答：公司将持续关注股东回报，过去几年现金分红比例从 20%持续提升至 50%，公司已制定并发布了质量回报双提升的行动方案，后续随着业绩不断提升，分红水平将保持稳中有升的趋势。

**附件清单
(如有)**

-

日期

2024/5/11