

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：2020-002

投资者关系 活动类别	<input 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"/> 业绩沟通会 <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（深交所“走进上市公司”线上活动）
参与单位名称 及人员姓名	1、深圳证券交易所投资者教育中心人员； 2、全景网工作人员 3、网络直播观众投资者
时间	2020年4月16日
地点	综合办公中心
上市公司 接待人员姓名	董事、副总裁兼董事会秘书 周辉 观澜基地生产运营总监 张勇
投资者关系活动 主要内容介绍	本次投资者关系活动的主要内容如下： 1、播放华润三九抗疫宣传片。 2、观澜基地生产运营总监张勇总介绍公司抗疫复产总体情况，颗粒剂生产车间以及自动化仓储管理情况，并带领参观华润三九观澜基地智能制造中控厅和智能制造车间。



3、 副总裁、董事会秘书周辉女士介绍公司过去一年的经营成果，并就创新、质量效率、自我诊疗(CHC)业务及处方药业务等主要板块的发展方向和思路进行了相应阐述。

2019年，行业政策和市场环境持续变化，医药行业的转型变革日渐深入。公司积极应对行业环境变化，主动聚焦核心战略业务，创新转型升级，加大创新研发投入，强化品牌建设，在2019年实现了各项业务的持续稳健增长，取得良好的经营成果。

展望2020年，虽开年受到疫情冲击，但我们相信2020年发展依旧值得期待。2020年公司将继续推进创新升级，围绕公司战略，积极推动自我诊疗(CHC)业务方面及处方药业务发展。公司将继续寻找行业优质资源的整合机会，巩固公司在核心领域的优势地位，并且尝试拓展新业务。目前公司已经初步克服了疫情影响，预计2020年公司营收可以实现超越医药行业平均水平的增长。

最后，再次感谢各位投资者一直以来的关注和支持，谢谢大家！

4、 投资者提问环节纪要

投资者问：2020年初的新冠疫情催生了线上业务的快速发展，公司如何布局线上业务模式的？

周辉女士：疫情发生以来，消费场景发生了相应变化，线上平台迎来更多机遇。为满足大众居家防护及用药需求同时降低聚集性交叉感染，积极创新销售和服务模式，打破地域、时间限制，公司将部分产品及服务延伸到线上平台和渠道进行，积极联合各类线上平台，与京东、饿了么、美



团等平台加强合作，打通线上与线下资源，赋能传统零售渠道，更好保障药品的配送和供应服务，更好服务消费者。

投资者问：公司近年来特别注重创新，无论是研发或是品牌推广方面，公司未来在创新方面的规划有哪些？

周辉女士：公司持续增加创新投入，推动创新转型。公司创新是全方位的，包括产品创新、业务模式创新、品牌建设创新及智能制造。在产品创新方面，2019年公司研发投入5.3亿元，在研新产品43项，新品研发的投入占比显著提高。创新方向主要围绕老年、儿童、女性等重点人群，在家庭常见病、预防调养及零售市场专科用药等方向进行产品创新升级。公司持续开展品牌创新，积极尝试跨界营销，不断赋予品牌年轻时尚的活力。999感冒灵秋裤、999皮炎平国潮口红等品牌创新活动，引发了社交媒体的广泛关注和转发。

投资者问：公司现金流相对充裕，是否会考虑多分红或进行并购合作？

周辉女士：公司经营性现金流良好，账上现金充裕。充足的现金有助于公司抵御外部环境变化的风险，并可在行业波动时期更好地捕捉行业整合机会。另一方面，公司也会充分考虑股东对于回报的要求，在平衡股东回报及公司业务发展的需求下，尽可能提高分红率，过去几年公司现金分红方案较好，未来会考虑股东需求，为股东创造更多的价值。



投资者问：请问周总，公司的中医药，是否有比较好的疗效助力国家抗疫？

周辉女士：此次抗击新冠疫情肺炎的过程中，中医药的独特作用得到了显现。公司中药产品参附注射液（独家品种）、生脉注射液、参麦注射液先后进入《新型冠状病毒感染的肺炎诊疗方案》。公司国药事业部充分发挥中医药“治未病”的优势，积极联合全国各地名老中医研制预防配方，通过线上线下开展三九配方颗粒联合赠药。在获批为湖北省定点医疗机构供应“清肺排毒汤”后，公司迅速组织生产，生产出的产品已全部免费支援湖北医疗机构，为抗疫做出了贡献。

投资者问：零售行业在不断扩容和升级，公司近年在这方面积极探索新模式，进行了哪些创新？在哪些渠道进行了布局？

周辉女士：公司积极探索新模式，在整合内外部营销资源的基础上，进一步扩大与京东大药房、阿里健康大药房等大型医药电商平台合作，着重于感冒、胃药、皮肤、儿科用药等的上架率及品类扩充，逐渐丰满品牌和品类结构，使品牌产品与数字化资源相辅相成。与饿了么、美团、京东合作，打通线上与线下资源，赋能传统零售渠道，更好服务消费者。并通过易善复等慢病用药产品，与平安好医生开展移动医疗深度合作，在线下携手完美药店，为患者提供更精准的全方位服务。

投资者问：一季度业绩预告中提到预计 2020 一季度利润在 4.4-5.6 亿元左右，较去年同期有所下降，是什么原因造成的？新冠疫情对业务的



影响有多大？

周辉女士：2020 年 Q1 业绩预告中提到预计 2020Q1 的净利润在 4.4-5.6 亿元左右，较去年同期有所下降，主要是 2019 年 1 月份公司出售所持深圳市三九医院有限公司 82.89% 股权带来约 6.8 亿元（税后）资产处置收益有关。如果扣除三九医院出售的非经常性损益影响，2020 年一季度公司经营业绩基本符合预期。

投资者问：公司感冒等产品具有较高知名度，如何看待未来的增长空间？其他主打产品的市场占有率如何？未来还将规划推出哪些新品？

周辉女士：999 感冒灵近年一直处于行业领先地位，但由于感冒药市场相对分散，因此市占率不高，仍然具有较大的发展空间。999 皮炎平保持了细分市场领导地位，目前稳定是首要目标。三九胃泰在细分市场排名前列，公司通过“三九胃泰”品牌的重新定位和更新，进一步推广如温胃舒、养胃舒等其他品种以及新品规划等方式促进品类快速发展。

投资者问：随着处方外流趋势逐渐增强，三九是否针对这一方面进行了相应战略布局？

周辉女士：随着分级诊疗的推动以及医药新零售的发展，处方外流是一个长期趋势，也将是零售市场的一个增量。在此方向公司已做了业务布局，包括 2018 年对自我诊疗业务进行了组织架构调整，在原有 OTC 业务、专业品牌业务、大健康业务及圣火业务的基础上成立自我诊疗（CHC）事



业群。其中专业品牌业务部和康复慢病业务部主要瞄准了消费升级以及处方外流市场。

投资者问：周总好，公司 2019 年处方药增速有所放缓，请问主要影响因素有哪些？另外，公司今年的应对策略是什么？

周辉女士：2019 年医药政策频出，包括国家集采、限辅限抗政策对公司中药注射剂和抗感染业务带来一定的影响。此外，处方药中部分品种由于两票制原因，结算口径有所变化。

投资者问：一季度利润下降是否对 2020 年全年的公司业绩产生影响？影响有多大？公司如何应对？

周辉女士：新型冠状病毒肺炎疫情对公司部分业务一季度的经营进度产生一定影响，公司通过产品结构调整及新渠道拓展降低了疫情影响，预计经过努力，公司 2020 年营业收入将实现超越医药行业平均水平的增速。

投资者问：公司如何布局大健康板块的发展？如何完善大健康业务产品线？如何定位产品？

周辉女士：公司自我诊疗(CHC)业务是全面布局策略，当下零售市场大环境是从“以治疗为中心”转变为“以健康为中心”。大健康业务有长期成长潜力。

公司基于不同客户群和品类打造健康品牌组合，“999 今维多”定位



于基础膳食营养补充剂系列；“三九益普利生”主打功能性产品系列；“9YOUNG”则定位为针对年轻人的新品牌，包括胶原蛋白、减肥代餐等年轻化产品。未来，公司将进一步完善大健康业务产品线，加大 999 今维多品牌推广，提升保健品动销能力，并继续跨境电商等新业务模式的探索。

投资者问：贵司作为一个 30 多年的老品牌，怎么样保持品牌的年轻化、时尚化啊？怎么样拉近与新一代消费者之间的距离呢？

周辉女士：公司坚持以消费者为中心，持续输出高质量的品牌内容，以优质内容与消费者沟通，增强品牌认知度和好感度。公司推出的 999 感冒灵秋裤项目、999 皮炎平国潮系列口红等，产生了良好的社会传播力。作为 30 多年的老品牌，公司最初通过明星代言和广告等，影响了一大批消费者。但现在年轻的一代消费者正在崛起，如何和这些消费者保持沟通能力，使得品牌年轻化、时尚化、更健康，成了公司的重大课题。

例如近期推出的“999 暖心拉面”实现了非常好的传播效果。“拉面说”是一个高端拉面品牌，具有和 999 品牌契合的“温暖”理念，因此通过合作，实现了很好的跨界联动。未来，公司会持续探索新的品牌沟通模式，使得三九的品牌更为年轻、时尚、健康。

投资者问：2019 年配方颗粒业务增长情况如何？

周辉女士：2019 年，配方颗粒业务获得了较快增长。未来，公司将落实国家中医药发展战略，全面布局中药产业链，借助智能制造，提升效率，拓展饮片业务，促进饮片和配方颗粒的协同发展。



投资者问：公司研发方面的支出重心是放在中药还是西药，是处方药还是非处方药的层面？

周辉女士：公司创新投入主要是围绕公司战略展开，自我诊疗（CHC）领域围绕优质产品消费升级开展，处方药业务则是关注有高临床价值产品，包括创新药，同时也关注运用中西药技术来实现产品优势。公司的创新投入将以中西药并重为原则，促进自我诊疗（CHC）和处方药业务协同发展。公司将通过不懈努力，推动华润三九成为“品牌+创新”驱动的企业。

投资者问：请及时告知截至4月10日的股东户数和机构户数，谢谢。

周辉女士：您好，截至4月10日，股东共42,019户。机构1,000户。

投资者问：请问2020.4.10 股东人数和机构户数？

周辉女士：您好，截至4月10日，股东共42,019户。机构1,000户。

附件清单（如有）

-

日期

2020/4/16