

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：2021-005

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会（网络直播） <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
参与单位名称 及人员姓名	在线投资者
时间	2021年3月31日
地点	网络直播
上市公司 接待人员姓名	董事、总裁 邱华伟先生 董事、副总裁兼董事会秘书 周辉女士 助理总裁兼财务总监 梁征先生
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>公司于3月31日举行2020年度网上业绩说明沟通会，公司管理层就2020年度生产经营情况及未来发展规划与投资者进行了互动交流。</p> <p>首先，公司董事、总裁邱华伟先生致欢迎辞。随后公司副总裁兼董事会秘书周辉女士以PPT的形式向各位投资者介绍了公司过去一年的经</p>



营成果，并就创新发展、质量发展、CHC 及处方药业务的发展进行了具体报告（PPT 内容详见附件）。

在问答环节中，公司管理层首先就公开征集的投资者普遍关注的问题进行解答，随后公司管理层针对现场投资者提问进行回答。

1、投资者问：请管理层介绍下目前三九在中药领域的布局以及在中药领域期望的目标？

管理层：中医药的传承创新已经上升为国家战略，这也是公司十四五期间的一个重要发展机遇，公司高度重视。目前，公司业务布局 CHC 健康消费品和 Rx 处方药两块业务领域。这两块业务中都涵盖中药品种。在 CHC 健康消费品布局方面，公司将业务持续拓展至预防、治疗、康复全领域，同时也将持续扩大核心品类优势，围绕感冒、胃药等品类持续补充、升级品种。在中药处方药业务布局方面，将继续挖掘骨科、消化、心脑血管、肿瘤四大核心领域产品价值，并不断推出新的品种。配方颗粒业务也是公司重要发展的业务方向，未来公司将持续加快全产业链布局，拓展药材种植，开展智能制造。公司同时也并购了深圳华润堂，引入华润堂品牌，推动线上线下同步发展。

公司中药业务领域的发展期望目标：公司希望成为创新研发和智能制造的头部企业。公司总部观澜基地入选 e-works “智能制造标杆工厂”。我们将努力使技术优势转化为竞争优势，早日实现医药行业头部企业的目标。



2、公司打算如何开拓生长激素市场，快速提升市场占有率？

管理层：公司与诺和诺德在中国大陆地区通过合约销售模式共同推广重组人生长激素注射液诺泽®，合作已于2020年8月1日正式生效，2020年诺泽也取得了快速增长。诺泽为全球领先的生长激素品种，产品品质和良好的功效赢得全球消费者的信赖。在提升市场占有率方面，公司将充分利用华润三九和诺和诺德双方的优势资源，以及儿科领域的学术推广能力和专家资源，巩固和拓展诺泽原有的销售网络，同时拓展新的患者，让消费者能够更好更便捷的获取这样一个全球优秀的品种，让诺泽也可以更多的服务于中国患者。

3、投资者问：2020年中药配方颗粒总销售金额是多少？毛利润多少？

净利润多少？公司有多少种植基地保证中药材的供应？

管理层：2020年，配方颗粒业务克服疫情影响，营业收入实现小幅上涨，整体营业额超过20亿元。公司通过精准控费、提质增效等举措利润实现接近双位数增长。配方颗粒业务毛利率跟公司2020年年报中披露的处方药板块平均毛利率水平接近。公司专门设立国药事业部来承接配方颗粒业务，生产主要是由安徽金蟾等业务单元承接。2020年，国药事业部进一步拓展饮片业务，公司于20年12月签署协议收购安徽润芙蓉药业有限公司60%股权，以补充饮片业务产能，进一步丰富国药业务布局。

3月29日在国新办举行的新闻发布会上，国家中医药管理局于文明局



长介绍了有关“深入贯彻十四五规划，推进中医药振兴发展”的内容，华润三九作为央企一员以及品牌企业，将会乘势而为，积极担当，抓住机遇，预计未来在中医药发展国家政策利好推动下，配方颗粒业务仍将保持良好的增长态势。

近年来，公司持续开展药材资源研究和大力拓展药材种植基地建设，保障药材供应和药材品质稳定。在药材资源研究上，公司重点关注道地药材以及种苗质量的标准化研究，推动药材规范化种植，从源头上保障把控药材质量。2020年公司获批广东省中药材产业化基地以及广东省南药种苗标准化示范区创建单位。此外，公司在雅安多年前已建有一个国家级的种子种苗研究基地，是国家中医药管理局首批启动的五大基地之一。为保障公司核心产品所用中药材的稳定供应和品质的稳定，公司近年来已陆续建立几十个规范化中药材种植基地，如岗梅、野菊花、三叉苦种植面积已分别超万亩，九里香和两面针等药材的种植规模也达到千亩以上。公司也建立了药品全生命周期的质量管理体系，高度重视药材的质量管理，旨在为消费者和患者提供放心好药。

4、投资者问：公司同行业中如何凸现竞争优势？研发创新药如何快速投放以及取得市场认可？目前三九感冒、三九胃泰品牌的大众认可度如何强化客户认知，是否通过比如央视广告投入方式？

管理层：关于第一个问题的回复：公司坚持以消费者为中心，从创新发展、质量发展、品牌沟通升级等方面来凸显公司的竞争优势。在创新发展方面，公司将为消费者提供更好的产品、更好的疗效和更好的体验，为



此公司成立专门研究院和实验室，推动产品创新发展。在质量发展方面，公司持续打造智能制造优势。智能制造的应用将有利于中药品种品质更加均衡、更加稳定、更加可靠。在品牌升级方面，公司启动一系列让 999 品牌更年轻更时尚更健康的行动。公司希望通过不断丰富品种，提供更优质更可靠的产品，以及品牌升级，跟更多消费者沟通，来推动公司竞争优势的凸显，持续推动业务的发展。

关于第二个问题的回复：十三五期间，公司也在持续加大创新药的布局 and 投入。我们在创新药方面，在核心的治疗领域中均有一定的布局。我们也看到有一些项目取得了一些积极进展。公司有多样化的创新产品引进方式，2020 年五代头孢已经获得药品注册证书，该产品的商业团队现已非常成熟，已经在做各地招标进院的工作，但是目前主要是受欧洲疫情的影响，产品不能顺利到国内，但是整个业务在顺利推进。ONC201 是 2020 年通过 license-in 方式引入进来的，也是公司非常看好的品种，目前该产品正在美国针对 H3K27M 突变的弥漫性中线脑胶质瘤开展临床试验研究，未来会逐渐增加适应症。在中国我们也计划先针对 H3K27M 突变的弥漫性中线脑胶质瘤的患者来开展临床，计划在 2021 年 12 月份之前拿到临床批件。目前跟对方公司资料交接和技术交接进展非常顺利，相关团队也已组建完毕，项目也在顺利推进中。这个产品是一个罕见病用药，推算中国患者人群在 7000-10000 人，未来预计产品峰值销售应该在 5 亿元以上。

QBH-196 项目目前已经拿到临床批件，公司临床团队也已组建完毕，正在与深圳湾实验室合作，联合加快推进项目研发进度。希望 2021 年启



动 I 期临床工作。

关于第三个问题的回复：999 感冒灵的品牌理念是暖暖的很贴心，目前也在感冒药市场位居首位，三九胃泰为胃药经典，品牌长青树。同时，为更好的服务消费者，公司近期推出了三九胃泰升级版，三九胃泰养胃舒冲剂。

在强化品牌认知和消费者沟通方面，公司将持续从两个方面开展工作。一是跟更广大消费者保持品牌沟通，保证电视媒体广告一系列投放。二是与年轻人进一步沟通，增加情感交流。公司开展了一系列线上线下暖心活动，线上公司陆续推出《有人偷偷爱着你》等暖心视频，线下活动方面，如公司 2020 年推出 999 敢冒旅社。对于还未步入社会的年轻毕业生，去各地求职应聘实则是一场冒险之旅，我们为他们提供住宿和如何应聘等一系列帮助建议，来鼓励这种冒险行为，让年轻人更好的走向社会，活动深得年轻人喜爱。同时公司也开展了一系列跨界活动，如 999 感冒灵联合拉面说推出暖心鸡汤面，三九胃泰联合统一开小灶推出养胃猪肚鸡等，这些品牌都是年轻人关注的品牌，近年来公司的一系列跨界活动也赢得了年轻人喜爱。公司通过不断强化客户认知，传递 999 暖心关爱的品牌定位，品牌创新取得了非常好的效果。

5、投资者问：公司未来哪些产品有较大增长潜力？

管理层：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不断升级，具备较大增长潜力。公司胃药产品也在持续升级。2020



年新并购的澳诺制药的产品葡萄糖酸钙锌口服溶液是儿童补钙大产品，具备良好的市场规模和成长性，未来增长潜力较大。康复慢病领域，公司理洫王牌血塞通软胶囊具备一定发展潜力。大健康业务目前正在和数字化中心结合，拓展线上业务规划还在持续进行。处方药业务方面，肿瘤、消化、骨科等核心领域具有恢复性增长潜力。国药业务将在国家鼓励中医药发展的大背景下，持续推动快速发展。

6、投资者问：请问 2021 年四季度业绩能恢复 2019 年前四季度业绩正常状态吗？不会出现营收与成本倒挂现象吧？

管理层：2021 年四季度预计将会恢复到正常状态。

7、投资者问：请问公司有没有可能提高分红比例或回购股票？

管理层：公司将会持续提高分红比例。目前暂时没有回购股票的计划。

8、投资者问：一季度具体的经营情况如何？线下销售是否恢复往期水平？

管理层：公司一季度除个别品种受到集采政策的影响外，其他业务和产品都已在恢复性增长中，公司目前线下销售已恢复至往期水平。

9、投资者问：在行业整合的大趋势下，公司有无相应战略加速发展？

管理层：在行业集中度不断提高的大趋势下，一方面，公司将持续加大投资并购力度来推动业务的快速整合升级。999 澳诺是公司 2020 年 1



月份完成并购的，虽然有疫情的影响，但是澳诺制药的产品葡萄糖酸钙锌口服溶液在原有的市场基础上，与三九的品牌资源快速融合，2020 年获得较好增长。2021 年 1 季度经营状况也较为理想。此外，公司也将充分利用快速整合并升级产品的能力，如昆明圣火血塞通软胶囊近几年表现较为理想。另一方面，公司也将充分利用华润集团香港、海外优势，持续开展国际化合作。公司近年来与赛诺菲合作的易善复产品，取得较快增长。2020 年与诺和诺德签署合作协议，共同推广诺泽产品。近期也与百年润喉品牌龙角散达成合作，并计划在感冒品类中推出升级品种。公司同时也与武田就爱利纳明和绿之习惯品牌开展合作，这些优秀的产品也将持续推动公司在行业整合中业务的持续发展。

10、投资者问：公司对于市值管理的考虑？

管理层：公司一直非常关注公司市值管理的表现，股价的表现受多重因素影响，包括市场情绪和投资者风险偏好等。从公司管理层角度来讲，我们认为首先要做好公司业绩，业绩实现长期持续稳定增长，才能为股东创造长期价值，从公司角度来讲，公司将持续通过创新转型，强化经营管理的质量，实现经营业绩稳健增长。公司也将通过多种方式来提升股东回报，过去几年公司也在不断增加现金分红比例，通过增加现金分红，进而提升股东的整体回报水平。同时公司也非常重视与投资者沟通，希望为投资者提供更多、更透明、方便投资者做出投资决策的信息，帮助投资者更好理解公司战略和财务状况，帮助投资者了解公司价值，公司希望在创造价值的过程中也能更好的传递公司价值。



11、投资者问：请问今年收入增长主要靠哪块业务和产品来驱动？

管理层：2021 年为公司十四五规划的开局之年，公司将原自我诊疗 CHC 业务升级为健康消费品业务，我们布局了 OTC、专业品牌、大健康、康复慢病领域，未来主要增长方向将在 CHC 健康消费品领域中。此外，配方颗粒将于 11 月 1 号开始执行新国标，但是我们认为公司配方颗粒业务在产品、市场、终端方面具有先发优势，相信配方颗粒业务未来仍会持续快速成长。

12、投资者问：希望 2021 年增营收的同时要增利润。

管理层：2020 年受到疫情影响，公司营收有一定下降。但是，公司通过精准控费等举措，扣非净利润实现一定的增长。十四五期间，公司也制定了争做行业头部企业的目标，将不断巩固品牌优势、扩展业务规模。2021 年为公司十四五开局的关键之年，除个别受集采政策影响的品种外，公司其他业务和产品的规划相对比较进取，我们相信 2021 年营收和利润会实现同步增长。

附件清单（如有）

-

日期

2021/3/31