

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：2018-014

<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>	中金客户
<b>时间</b>	2018年9月13日
<b>地点</b>	综合办公中心
<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. 2018年上半年销售费用率上升的原因及趋势？</b></p> <p><b>答：</b>公司销售费用率增长主要是以下几方面原因：一是结构影响，近年随着处方药的不断引入，以及配方颗粒等业务较快增长，处方药在公司业务中占比不断提升，而处方药业务销售费用率相对较高；二是受“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，销售费用率有所增长，在此过程中公司也会合理控制实际销售费用的增长。</p>



## 2. 公司配方颗粒业务未来的发展策略？

答：目前中药配方颗粒业务在整个市场占比较低，未来仍旧有一定的增长空间。近年来虽然部分省份相继放开中药配方颗粒业务试点企业，且部分政策向本地企业倾斜，导致市场竞争格局发生变化。未来的企业面临更多的是全产业链的竞争。针对外部环境变化，公司持续开展基础研究及临床项目，继续加强药材种植基地建设以及药材种源研究，不断提升产品品质，增加产品数量。在临床推广方面，继续强化院企合作，打造稳固院企关系，通过智能化中药房为客户提供更加优质的服务，把握行业机遇，基于产业链整体能力的构建，推进“中药配方颗粒智能制造新模式应用”项目。在终端覆盖方面，公司持续扩大终端覆盖的范围，同时努力和终端构建更紧密更全面的战略关系。

## 3. 公司 OTC 业务的推广策略如何？

答：OTC 市场竞争的关键在于品牌，公司将继续重点进行品牌打造，999 品牌覆盖家庭常备用药领域，并着力打造专业品牌，实现品牌升级。在价格策略上，公司将根据品牌的定位，消费者的接受程度，以及相关品类竞争的状况，不定期做一些产品价格的调整。

## 4. 近几年医药政策的出台，给公司带来哪些挑战和机遇？

答：国家层面对中医药发展一贯秉持扶持和促进的态度，“健康中国”战略、《中医药发展“十三五”规划》以及《中医药法》都对中医药未来的



发展起到巨大的推动作用。同时，我们也看到，后医改时代下，医保资金支付压力凸显，为解决医保支付问题，部分省份出台辅助用药目录等政策，不断加强对辅助用药的监管，部分中药品种尤其是中药注射剂的销售和推广面临困难。顺应新的市场环境，公司积极调整处方药产品结构，采用优质产品加学术推广的模式，着力于培养口服用药，补充优质的口服品种，以发扬中药在养生保健、预防康复的价值，并不断加大终端零售的推广力度。

自我诊疗业务方面，消费升级与健康需求驱动业务发展，品牌成为竞争关键因素，预计自我诊疗领域将加速整合，市场份额将向领先企业和品牌集中。顺应消费升级的大趋势以及外部市场变化，公司将自我诊疗业务拆分为三条业务线，包括品牌 OTC 业务部、专业品牌部（OTX）及大健康事业部，以更好地满足消费者的健康需求。

#### **5. 公司未来并购的方向？支付方式是否以现金为主？**

**答：**公司将关注国内、国际两个市场的并购机会，以产品和品牌引入为核心，同时关注独特资源和能力补充机会。自我诊疗业务重点关注占据消费者心智的品牌以及满足消费升级的产品，处方药业务重点关注围绕中药价值主题的产品。在支付方式上，如果项目不是特别大，还是以现金支付为主，如果项目比较大，也会考虑股份支付。公司也会考虑为未来的并购资金需求做准备。

#### **6. 公司 2018 年上半年业务增速情况？对未来增长的预期？**



	<p>答：2018 年上半年，剔除两票制高开因素影响，公司业务整体增长良好，其中受年初流感季节因素影响，OTC 保持较快的增速。处方药业务整体增长较好，配方颗粒以及处方口服药增速较快，中药注射剂产品在政策压力和招标降价的环境下，实际销量有所下滑，在整体营业收入中的占比已逐步下降。公司希望实现不低于医药行业平均水平的收入增速。</p>
附件清单（如有）	-
日期	2018/9/13