

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：2018-013

投资者关系 活动类别	<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
参与单位名称 及人员姓名	国泰君安客户
时间	2018年9月13日
地点	综合办公中心
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书、证券事务代表
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1、公司经营性现金流保持良好增长的贡献因素有哪些？</p> <p>答：公司总体经营性现金流一直保持较好增长，对整体经营质量把控较为严格。公司 OTC 业务基本采用先收款后发货模式，处方药对于回款周期以及经销商信用等级等有严格的要求和标准，因此现金流相对充裕，为公司长期发展提供有效的资金保障。</p>



2. 公司 OTC 业务的渠道和终端覆盖情况？

答：公司 OTC 业务采用三级经销商体系，终端覆盖了全国 30 多万家药店，其中直控药店约 10 万家，连锁药店约 4 万多家，其他通过商业覆盖。

3. 公司配方颗粒业务未来的发展策略？核心竞争力是什么？

答：公司多年来致力于打造“原质原味”的配方颗粒产品系列，重视从药材资源到产品的全产业链建设，为业务的发展打下了良好的基础。近年来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。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。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，公司持续进行产业链整体能力的构建，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。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。

4. 公司今年管理团队的变动是否对未来业务发展方向产生影响？

答：近期公司原董事长和财务总监工作变动，在集团内部任职有所调整，导致公司团队有变动。公司一直保持着非常清晰的战略方向，总体战略方向不会产生大的调整。



5、公司布局大健康业务领域的原因？

答：近年来，随着居民收入的提高，消费者对保健品的需求也在日益提升，大健康领域未来有较强的增长空间。从竞争格局看，在大健康产品市场中，领先品牌较少，其余企业规模偏小，市场份额普遍较为分散，为公司进入大健康领域提供了机会。公司 999 品牌在消费者心目中有关爱家人健康的认同，在渠道终端掌控层面上，公司拥有较好的终端覆盖基础，为公司进入保健品领域打下良好的基础。

6、公司中药滋补养生未来发展方向？

答：在大健康业务的发展方向上，公司把 VMS、中药滋补养生作为大健康布局下的重要方向。国内保健品市场刚刚起步，国人对基础营养的需求有较大的市场空间，相对于国外成熟市场，渗透率目前较低。公司中药业务占比高，药材前端资源基础好，依托公司的种植基地，能够很好地控制药材品质，进而开发养生类产品。公司会借助市场趋势和资源优势发展滋补养生产品，目前已推出了“鲜参蜜片”。

7. 2018 年上半年销售费用率上升的原因及趋势？

答：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。

8、两票制对公司的影响？

答：“两票制”政策的推行使传统医药经销模式受到冲击，公司也在加快处方药业务的转型，调整过去以底价代理为主的业务模式，合作推广模式占比现已逐步提升。目前在实施“两票制”政策地区已陆续完成业务调整，预计下半年仍将有部分影响。业务调整的过程中公司不断强化并完善合规体系建设，选择适当的代理商规范业务推广活动。

9、公司 2018 年上半年业务增速情况？

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。

10.公司未来发展中的风险因素及应对？

答：公司在经营中面临市场及政策风险、原材料价格波动风险等一系列风险因素。如药占比的推行及辅助用药目录对中药注射剂的临床使用限制，公司近年正在积极调整处方药产品结构，聚焦中医药优势领域，大力发展口服用药，中药注射剂占比已逐年下降。“两票制”等政策推行将影响处方药渠道，公司将加快处方药业务转型，调整过去以底价为主的业务模



	<p>式，逐渐扩大自营比重，完善合规体系建设。在成本费用方面，人工成本逐年上升，中药原材料价格存在波动，化药原料药出现价格上涨供应紧张的情况，公司也在加强市场价格监控和分析，合理安排库存、采购周期，通过大宗采购降低成本。</p>
附件清单（如有）	-
日期	2018/9/13