

证券代码：000999

证券简称：华润三九



投资者关系活动记录表

编号：2021-007

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	明达资产研究员	
时间	2021年7月9日	
地点	综合办公中心	
上市公司 接待人员姓名	董秘、证券事务代表	
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1、公司 CHC 业务方面是否会持续扩充新品或有新的战略方向？</p> <p>答：CHC 是公司核心业务，公司通过不断提升品牌影响力，持续扩充产品及品类，提升重点品类市场占有率。近年来，公司顺应消费升级趋势，持续补充新品类和新产品，包括与日本 OTC 企业如龙角散等开展产品合作。此外，公司也在拓展新渠道，推动新渠道发展。</p>	



2、公司 OTC 业务销售渠道体系如何？公司如何加强与终端的合作？

答：公司 OTC 业务采用三级经销体系，终端覆盖了全国超过 40 多万家药店，包含直控药店、连锁药店以及商业覆盖药店。

过去几年，公司逐渐强化和终端的合作，随着终端药店连锁化率的提升，公司也非常重视和连锁药店的合作。目前，公司与重点连锁药店都保持非常好的合作关系。

3、公司的品牌策略是怎样的？

答：公司具有较强的品牌运作能力，重视消费者研究和媒介创新。公司采取 1+N 的品牌策略并取得了较好成果。在“999”品牌的基础上，陆续补充了“天和”、“顺峰”、“好娃娃”、“易善复”、“康妇特”、“澳诺”等深受消费者认可的药品品牌，并将其分别打造为骨科贴膏、皮肤用药、儿童用药、护肝用药、妇科用药、补钙用药等领域的专业品牌，为长期的业务发展奠定了坚实的基础。

4、公司在强化品牌认知上做了哪些努力？

答：公司根据消费者行为的变化及新技术的发展，不断优化消费者沟通方式，保持与广大消费者的持续沟通，以强化品牌认知。尤其重视与年轻人的沟通，开展了一系列线上线下暖心活动，增加情感交流。如公司 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跨界活动，这些品牌都是年轻人关注的品牌，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、公司未来哪些产品有较大增长潜力？

答：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提升品牌，不断提高市占率，具备良好的增长潜力。胃药品类也在持续升级产品。2020 年新并购的澳诺制药的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，公司理洙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。处方药业务方面，肿瘤、消化、骨科等核心领域具有长期增长潜力。国药业务将在国家鼓励中医药发展的大背景下，持续较快发展。

6、如何看待配方颗粒政策放开对公司的影响？

答：目前配方颗粒政策已明朗，11 月 1 号开始执行新国标，意味着会有更多企业进入配方颗粒领域中，竞争会相对激烈；但是同时医疗渠道也相应放开，医保政策更加清晰，会对配方颗粒市场发展产生推动作用。

国标实施以后，管理的规范性要求会提高，全产业链能力对于业务发展至关重要。执行国标的品种，产品品质会进一步提升，成本也会相应上涨，对业务的毛利率会有一些影响。公司认为三九配方颗粒业务在产品、市场、终端方面具有先发优势，业务推广方式采用“产品+服务”结合，已构建较好的市场基础。公司也将持续加大全产业链布局，推动核心区域业务较快发展。



7、公司对于市值管理的考虑？

答：公司一直非常关注公司市值表现，股价的表现受多重因素影响。公司将首先要做好业绩，通过创新转型，强化经营质量，实现业绩长期持续增长，为股东创造长期价值。公司也将通过多种方式来提升股东回报，过去几年公司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。

附件清单（如有）

-

日期

2021/7/9