

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

China Resources Sanjiu Medical & Pharmaceutical Co., Ltd.

投资者关系活动记录表

编号：2025-011

投资者关系	<input type="checkbox"/> 特定对象调研	<input type="checkbox"/> 分析师会议
活动类别	<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 checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	GIC、Nine masts、Dymon Asia 资本、润晖投资、UBS、天风证券、中金公司等证券、投资机构	
时间	2025年9月2日-9月10日	
地点、方式	综合办公中心（电话会议）	
上市公司接待人员姓名	投资者关系团队	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司后续研发管线布局方向？三家上市公司未来在创新研发和管线布局方面如何规划？</p> <p>答：公司围绕战略方向做了一系列研发布局，包括创新药、改良型创新药、部分仿制药、经典名方和创新中药。华润三九处方药聚焦“3+N”核心领域，天士力聚焦“3+1”领域，均是相对聚焦的领域。开展改良型创新药、部分仿制药的研发，主要与CHC改良型创新药、部分仿制药实现产品升级，满足消费者需求；经典名方和创新中药是华润三九研发方向的基本盘。从</p>	

研发布局来看，以科学为指导原则，临床价值为导向，公司设立中医中药研究院、创新药物研究院、健康药物研究院等也是沿着战略方向布局的结果。近几年，在“品牌+创新”双轮驱动战略下，公司在研发创新上投入坚决，丰富战略领域的核心管线，研发人员和投入保持稳定增长，研发成果显著，每年大概有 6-7 个品种落地。华润三九 CHC 业务持续围绕“预防-治疗-康复”全领域布局研发管线；处方药持续围绕“3+N”领域拓展研发管线。天士力将围绕其战略管线布局，与华润三九相互赋能；昆药集团将借鉴天士力研发体系和经验，推动构建银发健康领域的管线研究、规划和布局。华润三九、天士力、昆药集团三家上市公司聚焦重点核心领域，深耕关键技术，通过研发资源的高效协同和相互赋能，不断优化产品研发布局，强化在核心赛道的研发竞争力。预计在下一个战略周期，公司的自主研发能力及管线将呈现更强大的活力。

2. 公司如何定位未来三家上市公司的协同发展？

答：未来，华润三九将以 CHC 为核心业务，争做医药行业头部企业；天士力将以处方药为核心业务，以研发创新为核心驱动力，致力于成为医药市场领先者；昆药集团将以三七产品和精品国药为核心业务，争做银发健康产业引领者。三大上市公司将分别聚焦消费健康、医疗健康 and 银发健康三大核心业务，一体两翼，相互赋能。

3. 公司与艾尔普联合研发合作的干细胞项目进展如何？

答：心衰是全球范围内导致高发病率和高死亡率的主要疾病之一，随着全社会老龄化的加剧，重度心衰患者人数预计会进一步提升，有较大的市场潜力。心血管领域是公司关注的核心领域之一，我们关注到基于 iPSC 的心衰治疗，有望成为治疗严重心力衰竭的有效方法。该项目的研发合作，将有助于公司进一步拓展细胞治疗赛道。结合天士力加盟三九，天士力已布局间充质干细胞治疗药物，有利于在细胞领域赢得先机。后续双方团队将紧密合作，全力推进 HiCM-188 心衰再生治疗药物临床试验，为众多心衰患者提供治疗新选择。

4. 公司如何预期与博瑞医药合作研发的 BGM0504 注射液？

答：慢病领域有较高的市场潜力，特别是糖尿病领域，该合作产品为热门靶点。此外，超重和肥胖作为慢性疾病中的独立病种及多种慢性疾病的重要致病因素，在我国人群中的患病率呈持续上升趋势，亟需更多创新疗法以满足日益增长的临床需求。与博瑞医药的合作是双方优势的相互融合，公司将深度参与到前期研发创新的过程中，同时公司还拥有 CHC 健康消费管理的商业化能力是双方合作的另一个原因之一。公司的产业资源、研发布局、商业化能力和博瑞研发优势和创新实力形成互补，有利于加速 BGM0504 注射液的研发进程，也有利于推动创新药管线的商业化落地，推动实现创新成果向临床价值的高效转化、达成创新驱动与商业拓展的协同发展。双方将聚焦减重和降糖这两大核心功效构建品牌优势，同时积极拓展其他适应症市场，让这款创新药的价值得到更充分的释放。

5. 公司目前渠道终端库存水平如何？

答：公司 CHC 业务目前整体渠道库存在 3 个月左右，处于良性状态。公司持续推动有效管控库存水平，动态警示和反馈，整体渠道库存水平良性正常。

6. 公司如何预期 CHC 今年全年经营情况？

答：公司 CHC 业务具备抗风险的能力，上半年主要由于高基数导致内生营收和利润有所下降。展望全年，CHC 业务在品牌打造方面，基于“1+N”品牌策略，丰富媒介资源，提升品牌影响力；品类布局方面，在疾病治疗领域，围绕家庭常备领域、专科领域等品类，丰富产品组合，强化品类协同，提升整体竞争力，巩固基本盘；加大新品引入，布局新品类，提高新品孵化能力；渠道方面，持续推进全渠道生态搭建与运营，加强数字化运营体系建设，提升渠道掌控力。

7. 公司与昆药和天士力的整合赋能情况目前进展如何？

答：公司始终紧密围绕战略方向推动并购重组，并探索形成了“3-4-3”的整合管理模式，即短期维持“三个稳定”；中期推进“四个重塑”；长期实现“三个满意”。公司推动昆药、

天士力逐步明晰战略发展路径，并推动与公司在渠道营销等领域的相互赋能。

8. 公司对于处方药业务方面未来如何规划？

答：未来公司将持续完善学术品牌的构建，优化渠道和销售体系，进一步提高商业转化能力，持续围绕处方药核心领域加大新品研发能力和 BD 获取力度，推动整体处方药产品结构向高临床价值方向优化。在天士力加入后，双方在医疗端相互协同赋能，未来公司在处方药领域将力争取得更好的进展和成果。创新驱动也是公司“十五五”重点研讨的方向，目前天士力已经制定了以研发创新为核心驱动力，致力于成为中国医药市场领先者的愿景，华润三九的处方药业务围绕天士力的战略方向可能会有一定调整，核心团队将研讨处方药业务的“十五五”规划。

9. 公司后续分红规划？

答：公司坚持股东利益导向，致力于实现三个满意，即股东满意、客户满意、员工满意。今年，公司推动实施 2025 年半年度权益分派，预案为：以未来实施分配方案时股权登记日的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 4.5 元（含税），积极回报投资者。公司积极落实“质量回报双提升”行动中分红方案，目前稳定在 40%-50%分红比例。

附件清单

-

(如有)

日期

2025/9/10