

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：2025-013

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他
参与单位名称及人员姓名	诚旸投资、中邮保险资产、银华基金、华夏基金、新华基金、嘉实基金、人保养老、工银瑞信、汇添富、太平资产、博时基金、华泰保险、中欧基金、东方红资产、睿远基金、人保资产、富国基金、中信建投、东吴证券、华创证券、花旗、中信证券、鹏华基金、淡马锡等证券、投资机构
时间	2025 年 10 月 29 日-11 月 14 日
地点、方式	现场会议
上市公司接待人员姓名	财务总监兼董事会秘书 邢健先生 投资者关系团队
投资者关系活动主要内容	1. 公司如何看待和定位零售行业未来的发展？ 答：预计零售行业会围绕以消费者为中心，回归品牌和学术两个领域，为消费者提供更多的治疗方案，帮助消费者更快的选择，长期来看零售市场仍有持续增长趋势，增长动力来自行业创

介绍

新。公司观察到零售市场线上线下的一系列动作，重点围绕消费者推出更多满足消费者需求的产品，零售市场呈现分层分级特征，医保方向趋向专业化，如 DTP 和专业药房领域；线上因效率更高会持续发展；会有非药化的探索，如化妆品、医美、药妆等新动向；非医保品种因不受集采影响展现良好销售态势；同时，线上线下服务一体化将是未来五年乃至更长时期的竞争格局；此外，老龄化趋势将推动银发健康需求增长。公司已制定非药化专项行动、老龄化专项行动及线上赋能体系，将高度关注行业变化，赋能行业推动趋势变化。

2. 公司“十五五”战略规划制定目前进展？

答：“十五五”规划现在处于规划期。华润三九、天士力、昆药集团三大上市公司正在推动战略规划工作，目前要重点做好“十四五”收官和回顾工作，也会探讨未来的规划。“十四五”期间，行业增速从初期的 6~7% 左右逐渐回落到 1% 左右，这样的态势下，公司提出“内涵式+外延式”的发展模式，希望“十四五”实现营收翻番。从目前的表现来看，公司提出的营收翻番目标已完成（从 2020 年的 136 亿元到 2024 年的 276 亿元）；归母净利润从期初约 15 亿元增长至 2024 年约 33 亿元，今年前三季度已完成 23.53 亿元。在产品卓越方面，公司过亿品种从“十三五”的 18 个增加到目前的 51 个；品牌卓著方面，公司一直位居行业医药品牌前三，近期以 558.64 亿元的品牌价值入选“2025 亚洲品牌 500 强”榜单；创新领先方面，公司研发投入从 2020 年的 5.8 亿元提升到 2024 年的 9.5 亿元，“十四五”三九累计获批产品达 36 项；治理现代方面，公司 ESG 评级为双 A 或优秀，公司上市后累计实际募资约 16.6 亿元，累计分红已超 100 亿元，其中“十四五”期间分红达 64 亿元。展望未来，公司在去年推出“敏捷行动”，旨在未来达到 300 亿、400 亿甚至 500 亿平台，仍要像初创企业一样敏捷响应客户、敏捷捕捉商业机会。管理团队选优配强也是公司发展的有力保障。“十四五”期间行业政策频出、增长放缓，公司通过“内涵式+外延式”发展实现较好成长，并消化处方药集采带来的影响，平衡了研发投入，实现了利润和研发投入的持续增长。公司“十五五”战略的框架是“一体两翼”，

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。未来，华润三九三大上市公司将聚焦三大核心业务，分别是消费健康、医疗健康和银发健康，相互赋能，共同征战医药健康领域，赢得领先地位。

3. 公司目前呼吸品类渠道库存情况如何？传统旺季来临，公司呼吸品类备货情况如何？

答：公司呼吸品类渠道库存目前处于正常水平。公司持续推动有效管控库存水平，动态警示和反馈。一般一季度、四季度是感冒呼吸品类的需求旺季，公司也做好了相应的备货准备。

4. 公司后续外延并购的方向？

答：华润三九未来会继续以“内涵式+外延式”双轮驱动；内涵式方面，做好布局和优化，华润三九会专注 CHC 消费健康领域，天士力专注医疗健康领域，昆药专注银发健康领域，将通过与昆药、天士力在管理、品牌打造及产品管线等方面的协同赋能，推动昆药、天士力战略清晰、业绩导向、提升管理效能。外延式方面，围绕消费健康、医疗健康、银发健康三大领域持续关注并购标的，CHC 领域关注有潜力的品牌资产，处方药领域公司围绕“3+N”核心领域加大创新领域的拓展机会，也会采取多样化的方式获取产品。昆药将重点关注三七品类与精品国药业务并争取领先优势，同时关注银发健康趋势。

5. 公司未来创新品种的引进思路及方向？

答：公司今年达成了与艾尔普、博瑞医药的合作。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。慢病领域有较高的市场潜力，特别是糖尿病领域，与博瑞医药合作的产品为热门靶点，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。

在创新领域布局方面，公司围绕“3+N”领域加大创新领域的拓展机会，也会采取多样化的方式获取产品。公司近年来推动“品牌+创新”双轮驱动发展，创新领域布局聚焦战略方向，也会科学地规划和研判，兼顾消费健康赛道，沿着战略发展方向，CHC 核心领域关注新品牌、新产品、新技术，处方药领域关注高临床价值的产品和业务，并持续推动 BD 合作。10 月 22 号，深圳市地方金融管理局联合深圳市发展和改革委员会等印发《深圳市推动并购重组高质量发展行动方案（2025—2027 年）》，方案提出进一步加大并购整合配置资源力度，提高上市公司质量，鼓励上市公司将优质资产向上市方向推动，从而助力深圳“20+8”战略性新兴产业的布局，其中华润三九并购天士力也是作为政策出台的一个背景案例，公司希望利用好这样的政策机会，推动“十五五”期间创新品种的引进和并购。

6. 公司如何预计未来的销售费用情况？

答：公司制药业务销售模式总体分为 CHC（零售端）与处方药（医院端）两类，销售费用率受销售模式与品类季节性等因素综合影响，不同品类在淡旺季之间费用投放节奏有所不同。今年前三季度，整体销售费用率上升了 3.8 个百分点，主要因合并天士力影响，剔除天士力影响，各业务板块销售费用率波动不大，基本保持稳定。展望未来，三九 CHC、“昆中药 1381”和“777”等零售业务费用率预计会逐渐趋同；处方药业务随着集采推进销售费用率有逐步降低空间。长远来看业务模式稳定的情况下销售费用率预计将保持稳定。

7. 公司如何展望 2025 年全年经营情况？

答：公司在年初预判感冒呼吸类疾病发病率会从此前高位有所回落，对 999 感冒灵等主力品种的销售预计做了理性、客观的估计，公司密切关注 Q4 呼吸类疾病发病率变化及需求态势情况，并通过高效管理，推动完成年度计划。昆药方面，正在深入推动渠道重构、品牌建设，通过向零售端扩张消除对处方药的依赖。昆药战略清晰，推出“777”和“昆中药 1381”两大品牌，构建三个事业部，仍需要一定时间构建品牌体系；天士力方面，首年融合基本稳定。综合来看，

	预计 2025 年公司营业收入将超越行业平均增速，努力实现双位数增长，利润端保持稳健。 8. 公司股权激励计划推进情况？ 答：股权激励是国企改革重要举措之一，是市值管理的重要工具，公司于 2021 年推出了第一期限制性股票激励计划。华润三九在过去几年的科改评价中表现优异，连续三年在国资委科改评价中获得标杆。公司将根据科改要求，争取适时推出第二期股权激励计划。
附件清单 (如有)	-
日 期	2025/11/14