

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：2026-004

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 checked="" 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	参与公司 2025 年度业绩说明会的投资者	
时间	2026 年 4 月 8 日	
地点、方式	全景路演网络文字互动	
上市公司 接待人员姓名	董事长 邱华伟先生 董事、总裁 吴文多先生 财务总监、董事会秘书 邢健先生 副总裁 王亮先生 副总裁 王克先生 独立董事 孙健先生	

1、2025 年公司几个核心品类的表现情况怎么样？2026 年的发展趋势怎么看？

答：公司 CHC 业务，面对流感等呼吸道疾病发病率同比降低，以及 2024 年高基数的情况下，呼吸品类总体保持稳健发展，保持行业领先地位；皮肤、胃药、维矿等品类保持增长；处方药领域，心脑血管、肿瘤领域实现快速增长，国药业务精准把握联采带来的市场格局变化，通过组织执行与成本管控，实现了规模与效益的同步提升。2026 年医药行业预计仍将承压前行。预计 2026 年公司营业收入将超越行业平均增速，盈利匹配营收增长水平。

2、看到公司经典名方持续的获批，请问公司怎么看后续经典名方的发展？ / 华润三九的几个经典名方计划什么时候上市销售？ / 经典名方、院内制剂转批文方面有哪些布局和进展？

投资者 答：公司秉承“传承精华、守正创新”的研究思路，持续沉淀中药研发能力，推动经典名方

关系活动 品种注册申报及生产落地，助力古代经典名方向新药转化。截至目前，公司共获温经汤颗粒、苓

主要内容 桂术甘颗粒、芍药甘草颗粒、益气清肺颗粒、半夏白术天麻汤颗粒、济川煎颗粒、桃核承气汤颗

介绍 粒 7 个经典名方《药品注册证书》，其中，温经汤颗粒、半夏白术天麻汤颗粒、桃核承气汤颗粒均为该方剂国内首家获批中药经典名方，申报及获批数量行业领先。经典名方作为处方药，未来持续挖掘打造经典名方的临床价值，让经典名方在临床使用上更安全更有效；同时利用好华润三九品牌和渠道的优势，探索经典名方的商业模式。公司持续看好经典名方市场，未来将持续推动临床价值挖掘与品牌打造。

3. 请展望一下 2026 年的扣非净利润预期和逻辑。

答：2026 年医药行业预计仍将承压前行。预计 2026 年公司营业收入将超越行业平均增速，盈利匹配营收增长水平。本规划涉及的未来计划、目标等前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺。在宏观经济环境和行业发展形势发生变化的情况下，公司可能根据实际情况对规划内容

进行调整。

4. 新一期的股权激励计划什么时候会有？会以哪年的业绩为基准？ / 截止目前公司仍未推出股权激励计划，预计何时推出？

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，积极争取适时推出第二期股权激励计划。

5. 华润三九未来五年战略是什么？ / 华润三九新的五年规划业绩能翻番吗？ / 公司已提前完成“十四五”营收翻番目标。请问“十五五”期间的营收与净利核心目标是否明确？增速锚定多少？2030 年 CHC、银发健康等板块的收入规划与利润贡献占比如何？ / 十五五期间的公司营收和利润目标是多少？

答：公司正在推进“十五五”战略制定工作，“十五五”是华润三九持续高质量发展的关键五年。面对深刻变化的行业格局与时代机遇，华润三九将以“十四五”积淀的优势为基石，依托三家上市公司，以“一体两翼”业务布局，聚焦消费健康、医疗健康和银发健康三大核心业务，紧抓行业发展机会，坚定推进研发创新，加速 AI 智数化建设，打造高效协同、快速响应的敏捷型组织，锻造“敢打仗、能打仗、打胜仗”的人才队伍，确保战略蓝图化为生动实践，引领公司迈向高质量、可持续发展的崭新未来。

6. 扣除天力士和昆药少数股东所占部分，2024 和 2025 年营收分别应是多少？

答：您好，请您详见上市公司披露的定期报告。

7. 贵司是否有相应市值管理措施，如回购、增持等措施？ / 公司股价为何一直在低位，股东利益怎么保证？ / 公司对未来并购和股票回购如何看待？哪种方式更有利于股东利益？

答：您好，公司高度重视市值管理工作，围绕公司发展战略，聚焦主业发展，持续提升公司核心竞争力，重视股东回报，持续现金分红，努力推动高质量发展。二级市场股价波动受宏观经济环境、市场情绪、投资者风险偏好等多重因素影响，敬请您关注投资风险。感谢您的关注。

8. 2025 年公司 CHC 板块营收同比下滑了 14.67，请问下滑的原因包括哪些？其中 999 品牌的产品具体营收及利润表现如何？针对 2025 年的产品营收表现，2026 年的相关营销措施重点有哪些及产品收入和净利润预期是怎样的？

答：公司 CHC 板块营收同比下降主要受流感发病率逐年降低，市场规模回归及昆药业务受集采等政策、渠道变革进入深水区等因素影响。公司呼吸品类总体保持稳健发展，保持行业领先地位；皮肤、胃药、维矿等品类保持增长。预计 2026 年公司营业收入将超越行业平均增速，盈利匹配营收增长水平。

9. 怎么评价目前昆药和天士力两家控股企业的发展，及商誉减值风险？

答：感谢您的关注。在华润三九“一体两翼”的业务布局下，昆药集团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；天士力以处方药为核心业务，创新驱动成为中国医药市场领先者。公司秉持谨慎性原则，按照会计准则规定，定期进行商誉减值测试。

10. 处方药高增、CHC 下滑的结构转型下，公司 2026 年营收、净利、毛利率核心目标及业务结构优化重点？

答：公司持续推进“创新 + 品牌”双轮驱动，推动更多创新研发新品将上市、产品向高端化

升级以迎合消费结构性升级，综合毛利率将有望保持稳定并有逐步改善提升的空间。预计 2026 年公司营业收入将超越行业平均增速，盈利匹配营收增长水平。上述未来计划、目标等前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请广大投资者注意投资风险。

11. 请问天士力是否借助华润三九的渠道实现处方药放量？以及在研发管线上的协同，如普佑克脑梗适应症等创新药进展？

答：您好，天士力在业务稳定、团队稳定、核心客户稳定的基础上，以四个重塑为指引，顺利完成首年融合的关键工作，实现了华润三九与天士力在研发、营销、管理等方面的高效融合，双向赋能效果显现，圆满完成了首年融合工作目标。天士力与华润三九在品牌和渠道方面持续深度合作，联合打造了 999 穿心莲内酯滴丸、999 痰咳净滴丸等产品，并选取代表性产品入驻三九旗舰店；天士力借助华润三九商道及零售连锁（KA）平台，与头部商业及连锁药店持续深化战略合作关系，助力其更有效地进行终端覆盖。

12. 请问 GLP-1（与博瑞医药合作）和干细胞（与艾尔普合作）等明星管线的临床数据怎样？有可以公布的数据吗？谢谢！

答：请您关注上市公司公告等公开信息。谢谢。

13. 请问 999 感冒灵的库存消化和终端动销情况怎样，畅销的趋势延续且渠道库存保持健康吗？

答：2025 年，面对流感等呼吸道疾病发病率同比降低，以及 2024 年高基数的情况下，公司呼吸品类总体保持稳健发展。公司渠道库存目前处于正常水平。

14. 公司 CHC 健康消费品 (含 OTC、营养补充剂、慢病管理产品) 在养老/银发健康领域, 未来 3 年有哪些具体产品、渠道与服务布局?

答: 公司 CHC 业务以“全域布局、全面领先”为策略, 在骨健康、维矿等领域均有布局, 公司子公司昆药集团聚焦银发健康领域, 依托品类丰富且独具竞争优势的产品群, 强化“昆中药 1381”精品国药系列产品、“777”三七系列产品在慢病管理及老龄健康领域的品牌优势, 并持续推动营销模式转型升级。

15. OTC 纳入集采的趋势下, 核心 CHC 品种若被集采, 对公司营收、利润及毛利率将带来多大影响? 公司将如何通过产品升级、品牌溢价、成本控制对冲风险?

答: 公司 OTC 核心产品聚焦 OTC 市场, 由消费者自主选择购买, 目前未纳入国家集采, 公司积极关注相关政策。

16. 请问未来三年的分红率展望?

答: 公司积极落实“质量回报双提升”行动中分红方案, 在推动业务长期发展同时, 坚持贯彻股东利益导向, 兼顾公司投资资金需求的情况下, 过去几年将现金分红比率提升至 40%-50% 较高比例。公司上市后累计实施分红已超 100 亿元。未来, 公司在“一体两翼”业务布局下, 在三个业务领域持续发力, 会继续通过“内涵式+外延式”双轮驱动发展, 兼顾投资需求, 持续强化回报股东的意识, 高度重视对投资者持续、稳定、合理的投资回报。

17. 请问 CHC 在 26 年底收入展望?

答: 展望 2026 年及更长时间维度来看, 市场存在一定不确定性, 健康消费市场处于转型成长期间, 仍需面对转型期的挑战。CHC 业务将通过“全域布局、全面领先”策略, 从核心品类

(感冒呼吸、皮肤、胃肠等)拓展至“远虑近忧”、亚健康等新需求领域,用系统能力赢得市场。

18. 益气清肺颗粒上市后价格确定了么?

答:公司专门针对呼吸道感染康复期综合症状治疗的中药创新药 999 益气清肺颗粒正式上市,并成功通过谈判进入 2025 年国家医保目录,填补了重感康复期用药空白,医保支付标准请详见 2025 年国家医保目录。

19. 26 年一季度感冒产品销售情况如何? / 一季度流感发病率过低,对公司业绩造成不利影响,怎么看?

答:您好,公司经营业绩情况敬请关注公司公告。

20. 公司投资者沟通的组织架构什么样? 沟通渠道有哪些?

答:公司通过业绩说明会、业绩电话沟通会、线上线下调研、路演/反路演等多种形式,并借助公司官方网站、微信公众号等新媒体工具,搭建丰富多样的投资者互动平台,采用多渠道、多角度、多层面沟通策略,与投资者保持高效顺畅的交流。

21. 在中医药集采常态化、品牌 OTC 竞争加剧的背景下,华润三九如何平衡规模扩张、利润质量与中药创新研发,持续巩固行业龙头地位?

答:展望 2026 年及更长时间维度来看,市场存在一定不确定性,健康消费市场处于转型成长期间,仍需面对转型期的挑战。公司第一要紧抓机会的前瞻,调好站位,强调创新导向以及紧抓银发人群和 Z 世代方向;第二要调整结构,从单一业务转变为多元业务结构,更好地把握各类机会、平衡风险;第三要调稳节奏,从过去的强增长到现在的稳增长,系统性降低风险,推进

敏捷行动，要立于不败之地才能更顺利的拓展业务。

22. 公司是否有商誉减值计提的压力？

答：公司秉持谨慎性原则，按照会计准则规定，定期进行商誉减值测试。

23. 昆药集团血塞通软胶囊在很多药店都看不到有上架是什么原因？昆药渠道改革的成效如何？

答：您好，昆药集团高度重视并持续关注覆盖率提升工作。感谢您的关注。

24. 血塞通有很好的前景，现在市面上做的也很多，特别是云南本地的云南白药也在做。

请问对于客观存在的竞争环境管理层有什么战略考量？

答：昆药集团紧紧围绕银发青年这一核心战略人群，发挥产品、品牌等协同效应，满足银发群体在慢病管理方面更专业、更多层次的需求。品牌打造方面，公司持续丰富“777”品牌内涵和产品布局，不断深化“三七就是777”的品牌认知，推出777血塞通软胶囊独家剂型，从三七制剂到慢病管理、从个体关怀到生态共建，将深度践行昆药陪伴理念，护航消费者生命长河中的每一程健康。此外，777品牌积极联合各大连锁药房、专家学者等，通过“银发青年守护行动”、“生命之河”私享会、“银发青年红歌颂”、“银发青年专列”、心脑血管专业课健康科普行动等，普及血管防治理念、进行品牌与健康认知铺垫，主动满足老龄化趋势下日益增长的慢病管理与银发健康需求。

25. 中药创新药研发投入占比未来是否会提升？重点方向是什么？

答：公司聚焦重点管线，持续推进创新药、改良创新药、仿制药、经典名方等的开发或引进，

加速完善创新体系和机制建设，夯实研发实力，纵深推进创新领域拓展。2025 年，公司研发投入 17.34 亿元，在研项目共计 203 项，主要围绕心脑血管、肿瘤、消化代谢、感冒呼吸等治疗领域。

26. 介绍一下目前华润三九对于昆药的发展现状，及商誉减值风险？/ 请问三九如何评价昆药集团的整合成效？昆药经营预计什么时候能有起色？有哪些具体措施？谢谢。

答：昆药已进入公司三年，昆药业务受集采等政策、渠道变革进入深水区等因素影响，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方药药的依赖。银发赛道雪厚坡长，昆药战略清晰，推出“777”和“昆中药 1381”两大品牌，品牌体系构建仍需要一定时间。

27. 益气清肺颗粒今年进医保后放量情况怎么样？

答：999 益气清肺颗粒由公司与张伯礼院士团队联合研发，填补呼吸道感染康复期用药市场空白，2025 年 12 月在京东健康独家线上首发并通过谈判进入医保目录。今年是推动进院的关键期，公司对新品培育注重战略耐心，将长期看待其成长，推广效果需观察一年、两年、三年的持续增长。

28. 公司如何规划第二增长曲线，打造下一个 10 亿级大单品？

答：公司 CHC 业务以“全域布局、全面领先”为策略，“十四五”期末公司过亿品种有 45 个，还有很多个 5000 万以上至 1 亿的腰部品种，后续重点推进的二线产品，将从这些腰部品种中选择，围绕“大品种-大品牌-大品类”建设思路丰富产品线、打造品牌。以呼吸品类为例，999 感冒灵不断强化与消费者沟通，抢占新零售赛道，巩固感冒市场领导地位，并带动 999 抗病毒、999 小柴胡等品种增长；999 抗病毒口服液已成为行业第一，999 小柴胡颗粒已成为行业第二。

同时，围绕用户呼吸健康的不同场景和需求，陆续上市 999 益气清肺颗粒、999 冰连清咽喷雾剂、999 玉屏风口服液、999 荆防颗粒等新品，公司与天士力联合打造 999 穿心莲内酯滴丸、999 痰咳净滴丸等产品，丰富呼吸产品布局，完善呼吸品类矩阵，品类拓展成效显著。

29. 集采、医保控费、中药监管政策趋严对公司具体影响如何？现在哪些方面？如何看待中药配方颗粒国标实施后的行业格局变化？

答：您好，华润三九主要的处方药品种已基本纳入集采，中成药集采对三九的影响已有所消化。公司持续关注相关政策并积极做好应对。公司将持续利用配方颗粒试点企业的先发优势，争取在竞争激烈的市场中保持相对领先的地位。

30. 请问医药行业什么时候能恢复正增长，公司今年能否在费用率方面实现管控，未来五年三九将如何规划？

答：2026 年医药行业预计仍将承压前行。预计 2026 年公司营业收入将超越行业平均增速，盈利匹配营收增长水平。公司综合销售费用率预计将保持相对稳定。上述未来计划、目标等前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请广大投资者注意投资风险。

31. 请问公司在中药创新中有什么特色？

答：公司秉承“传承精华、守正创新”的研究思路，持续沉淀中药研发能力，推动经典名方品种注册申报及生产落地，助力古代经典名方向新药转化。截至目前，公司共获温经汤颗粒、苓桂术甘颗粒、芍药甘草颗粒、益气清肺颗粒、半夏白术天麻汤颗粒、济川煎颗粒、桃核承气汤颗粒 7 个经典名方《药品注册证书》，其中，温经汤颗粒、半夏白术天麻汤颗粒、桃核承气汤颗粒均为该方剂国内首家获批中药经典名方，另外，芍药甘草颗粒获得澳门药物监督管理局批准上

市。公司 4 个经典名方处于注册申报阶段，申报及获批数量行业领先。天士力现代中药在研管线布局 21 项，1 类创新中药 16 项。安体威颗粒已完成 III 期临床研究和 pre-NDA 沟通交流；青术颗粒完成 III 期临床研究并提交 pre-NDA；脊痛宁片、香橘乳癖宁胶囊、连夏消痞颗粒、肠康颗粒、苏苏小儿止咳颗粒等 III 期临床推进入组中。

32. 未来的收购方向有哪些考虑？

答：您好，公司在外延式并购方面持续关注消费健康、医疗健康、银发健康三大领域，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，关注银发健康产业趋势。同时，公司会强化平台化能力建设，推进三大上市平台大 BD 体系建设。

33. 请问怎么看待线上零售业务与线下药店的关系

答：公司持续高度关注行业及市场变化，长期来看零售市场仍有逐步上升趋势，短期内零售市场参与主体有分化趋势，线下零售药店相对承压，主要受医保支付政策以及线上业务快速发展等因素影响，药店终端也在高度重视终端形态转化，主动拥抱线上及智能化发展趋势。华润三九作为零售市场的长期参与者，与商业渠道和连锁药店保持良好的生态合作伙伴关系，也会积极助力渠道和连锁药店的转型。

34. 请展望一下天士力和昆药集团今年业绩对三九利润的影响？

答：预计 2026 年公司营业收入将超越行业平均增速，盈利匹配营收增长水平。上述未来计划、目标等前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请广大投资者注意投资风险。

35. 未来对销售费用的管控有计划和目标吗？

答：2026 年，三九 CHC、“昆中药 1381”和“777”等零售业务已经形成相对稳定的业务模式，数字化业务预计保持快速增长，费用率预计会逐渐趋同；处方药业务随着天士力的加入规模大幅跨越且三九内生业务稳健，随着集采等政策的推进，销售费用率长期看仍有逐步降低空间。综合来看，业务模式稳定的情况下综合销售费用率预计将保持相对稳定

36. 三九今年有多少新新药上市？ / 华润三九的创新药能上市吗？

答：研发方面的进展情况请关注上市公司相关公告。

37. 公司的市值管理是否有计划？

答：公司高度重视市值管理工作，围绕公司发展战略，聚焦主业发展，持续提升公司核心竞争力，重视股东回报，持续现金分红，努力推动高质量发展。感谢您的关注。

38. 公司收购昆药集团三年后，后者目前股价较公司当初收购价还低。如果公司仍看好昆药集团长期发展的话，相对于收购其他标的，是否更应该考虑以低于原收购价的价格进一步增持后者股份？

答：您好，感谢您的建议。

附件清单

(如有)

-

日期

2026/4/8