

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：2017-018

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	国海证券客户
时间	2017年11月24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、山东圣海收购完成之后的定位和发展思路？</p> <p>答：膳食营养补充剂为公司大健康业务的重要发展方向，与圣海合作后近期公司已推出“今维多”品牌第一批产品。未来圣海将作为膳食营养补充剂产品的核心生产基地，一方面为华润三九提供维矿类等产品的供应和开发，另一方面也将继续依托现有业务基础作为高品质的保健品供应商对外开展业务。在圣海三年的业绩承诺期内，其自有品牌和贴牌的业务也</p>



会继续运作。

2、中药配方颗粒业务增长原因及对政策放开的预期？

答：配方颗粒业务三季度增长较快，增长主要来自于与重点医院加强合和智能中药房的推广，以及在部分地区适度增加代理模式比例，业务得以更快拓展。

自去年以来，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，未来业务发展将面临更多挑战。针对外部环境变化，公司将持续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，继续强化与重点医疗机构的深度合作，通过智能化中药房为客户提供更加优质的服务，把握行业机遇，以产业链的整体能力提升促进业务快速增长。

3、公司与赛诺菲合作的推进情况？

答：公司代理赛诺菲的产品“易善复”实现了顺利交错过渡，截至三季度销售增长符合预期。OTC 渠道产品销售模式经过半年左右的摸索已经基本成熟，下半年的增长有明显提升。

与赛诺菲成立的合资公司主要发展儿科和妇科品类，于 5 月份完成交接，交接工作基本顺利，公司正在进行“好娃娃”品牌的进一步梳理。

关于赛诺菲其他产品的引进工作也正在推进中，双方工作小组已进行多轮沟通，正在进一步确定产品/品牌引进方案，预计大健康类产品引入较



快，药品引进周期可能较长。

4、公司前三季度费用率较高的原因？

答：三季度销售费用率较高，一是中药处方药、配方颗粒等销售费用率较高的业务在三季度增长迅速，拉高了整体的销售费用率，二是部分业务少量转高开，从而提升了销售费用率。

5、OTC 产品的提价情况？

答：2015 年价格放开之后，公司逐步梳理价格策略，根据自身品牌的定位，消费者的接受程度，以及相关品类竞争的状况，做一些产品价格的调整，如三九胃泰，感冒灵、强力枇杷露等，视情况进行小幅度的提价。

6、昆明圣火的业绩情况？

答：昆明圣火的三年业绩承诺期至 2018 年年底，圣火的管理团队能力很强，目前公司未对其做大的整合。今年圣火承诺的目标利润是 1.2 亿元，预计能够完成目标。

附件清单（如有）

-

日期

2017/11/24