

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：2026-001

投资者关系活动类别	<div><div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/>路演活动</div><div><input type="checkbox"/>现场参观</div><div><input checked="" type="checkbox"/>其他</div></div>
参与单位名称及人员姓名	淡马锡、中金公司、中欧瑞博基金、甬兴证券、中信证券、建信股权、林园投资、思晔投资、金元证券、圆合资本等证券、投资机构
时间	2026 年 1 月 13 日-1 月 23 日
地点、方式	综合办公中心（现场会议）
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	<div><div>1. 公司如何看待和定位零售行业未来的发展？</div><div>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</div></div>

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；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。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。

## **4. 公司未来创新品种的引进思路及方向？**

**答：**公司 2025 年达成了与艾尔普、博瑞医药等项目合作。心衰是全球范围内导致高发病率和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“创新+品牌”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。

#### **5. 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。2025 年前三季度，公司整体销售费用率波动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。

#### **6. 公司 2025 年全年经营情况？**

**答：**公司在 2025 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。昆药仍在战略调整期，正在深入推动渠道改革，在市场品牌方面，目前已推出“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。

### **7. 公司 999 益气清肺颗粒的进展情况？**

**答：**999 益气清肺颗粒由公司携手张伯礼院士及团队研发，产品填补了呼吸道感染康复期用药的市场空白，为患者提供了一种新的治疗选择，公司已制定了相应的营销和生产方案。999 益气清肺颗粒作为中药 3.2 类新药获批，2025 年公司 999 益气清肺颗粒正式发布，并通过谈判首次纳入《国家医保目录》（2025 版），公司呼吸品类布局得到进一步拓展。

### **8. 公司处方药业务的情况，与天士力如何相互赋能？**

**答：**华润三九自身处方药业务在“十四五”期间围绕“3+N”治疗领域，以临床价值为导向，通过自主研发与 BD 转化双线并举，逐步拓展产品管线，坚持学术推广的发展道路。持续推进专家网络体系化建设，强化医学引领，不断拓展医院渠道和覆盖面。2025 年华润三九处方药业务稳中向好，已经较好地消化前几年集采对公司处方药业务的影响，整体规模与体系建设已具备较强的风险消化能力。天士力以处方药为核心，天士力加入以后，加速推动开展与三九业务在管理及研产销等方面的协同融合，双方在渠道融合、行业趋势判断、政策研究、专家资源共享、学术推广体系建设、产品协同等多方面开展交流和沟通，并有具体落地项目推进，相信未来双方将在医疗端相互协同赋能，争取在处方药领域有更好的发展成果。

### **9. 公司“十四五”期间，CHC 业务各品类的发展情况？未来如何预期？**

**答：**CHC 是公司“十四五”的核心业务，也是“十五五”一体两翼战略的核心业务。“十四五”期间，公司 CHC 业务已突破百亿，在院外市场拓展、专业品牌打造、大健康布局上有一定成果。总结来看，“十四五”期间 CHC 业务围绕“大品种-大品牌-大品类”的建设思路，其中呼吸品类全品类拓展，从 999 感冒灵单品扩展到整个呼吸品类，通过品牌强度实现全品类布局，其他品类仍在实践中。结合当前形势来看，2025 年，CHC 行业增速放缓，零售市场进入“分化选择”阶段，从依赖医保向非医保、非药房电商方向转型。公司 CHC 业务依托市场化运作及

---

	高效的内部体系，力争保持市场份额领先，聚焦感冒、呼吸、胃肠、皮肤、维矿、骨健康、亚健康等领域，分事业部实现差异化聚焦。公司已针对消费者“远虑近忧”需求变化升级策略，推动优化专业品牌布局、设立亚健康领域方向，力争在行业分化中保持市场份额的先发优势和领先地位。公司 CHC 业务整体策略明确清晰，通过“全域布局，全面领先”，在各细分品类持续发力，以保持 CHC 核心业务的领导地位。
附件清单 (如有)	-
日 期	2026/1/23