

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：2021-014

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	中金公司以及证券、基金等投资机构分析师	
时间	2021年12月2日	
地点	综合办公中心	
上市公司 接待人员姓名	总裁邱华伟先生 董事会秘书周辉女士	
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>公司于2021年12月2日参加中金公司举办的电话会，公司管理层就2021年限制性股权激励计划背景、方案进行解读，并就公司经营情况与投资者进行互动交流。</p> <p>首先，公司副总裁、董事会秘书周辉女士向各位投资者介绍了公司推</p>	



出的 2021 年限制性股权激励计划（草案）的相关情况：

经过公司管理团队近 2 年的努力，于 12 月 2 日公司发布首期股权激励计划（草案）。在落实国企改革三年行动计划大背景下，华润三九作为科改示范企业之一，积极落实相关举措，不断深化改革，推出了 2021 年限制性股权激励计划（草案），希望建立一个利益共享，风险共担的激励机制。方案推出之后，市场上也有一些投资者反馈建议激励力度可以更大一些，业绩指标可以更进取一些，在这里我把股权激励计划方案简要介绍一下。

公司股权激励计划工具采用的是限制性股票，激励对象包括公司任职的董事、高级管理人员、中层管理人员、核心技术人员及核心业务人员等共 284 名，占员工总人数 1.9%，其中创新研发类人才 53 名。在时间安排上采用 2 年限售期+3 年匀速解锁，并在计划中设置预留股份 92 万股。定价方面，采用基准日 6 折作为定价折扣。在激励额度上，首次授予按照国资管理的要求，不能超过股本总数 1%。因此本计划一共涉及授予股份数为 978.9 万股，首次授予的股数为 886.9 万股。总的激励成本来看，总成本预计最高在 8797 万，未来将在激励计划有效期内进行摊销，年度最高预计在 3100 万左右，当然这也和后续授予日、授予数量以及实际生效的权益数量有关。

从绩效目标来看，设置了个人和公司层面指标。公司层面设置了三个业绩考核具体指标，分别包括归母扣非净资产收益率、归母扣非净利润年复合增长率和总资产周转率。可能大家觉得具体目标相对来讲，归母扣非净利润年复合增长率不低于 10%还可以更进取一些。但实际上我们在指标



设计上还有更多条件，比如在净利润增长率指标上，同时要求不低于同行业平均水平或者对标企业 75 分位水平；归母扣非净资产收益率，同时要求不低于对标企业 75 分位水平。激励计划选取了 15 家企业作为对标企业，包括云南白药、同仁堂、复星医药、白云山、国药现代、中国中药、中国生物制药等，对标企业的选取考虑了营收规模、业务范围、企业性质等多维度指标。公司选取的这些对标企业也是中国资本市场上非常优秀的企业，在完成具体指标的同时，还要求达到对标公司 75 分位水平，我们认为还是一个非常有挑战性的目标，希望通过股权激励计划能够激发核心团队和核心员工奋斗精神，能够实现保留核心骨干人才，并在推动十四五发展目标实现等方面起到积极推动作用。

以上是对本次股权激励计划的介绍，谢谢大家。

在问答环节中，投资者与公司管理层进行充分互动。

1、三九在 B2C/O2O 新零售渠道变革过程中如何看待未来发展？

答：伴随着消费者购药不断向线上迁移和网络渠道发生了重大变化，公司成立数字化中心并制定三步走数字化战略：一是数字化改造传统业务提高效率；二是布局新的数字渠道；三是探索迎合新一代消费人群数字化新商业模式。公司 B2C、O2O 都有涉猎合作，扩大商圈、朋友圈，今年双十一战报公司占据多品类第一。公司构建数字化中心，改造传统业务构建新业务，目前初步取得一定成效。我们相信这个增长趋势还是会持续。

除此之外，公司的数字化战略还布局智能制造，连接消费者端和制造



端以及中药前端溯源。希望通过 2-3 年的努力构建出一个成熟的数字化业务模式。

2、公司感冒系列保持增长的主要原因？999 感冒系列市占率变化情况？

答：数字化在重构传统渠道和消费者习惯，过去 999 感冒灵在传统渠道市占率也一直都是行业第一，一直被药店当做获客来源，也享受到了传统零售增长红利。米内网数据显示，今年感冒系列于药店终端中成药市场占有率预计达到 23.95%，在疫情两年内确实进一步提升，分析原因我们看到的是受疫情影响，近几年消费者去药店的频次有所下降，但单次销售量在提升。公司非常看重 O2O 渠道，可以更好地服务消费者。在新的营销环境下，线上客商和各大连锁线上渠道也是把感冒灵当做吸引客流的工具产品，销量高居各平台第一，线上的量还会通过线下 O2O 配送体现，线下连锁药店像老百姓、益丰、一心堂、大森林、海王星辰等都是我们合作紧密的客户，这两年我们赋能传统线下药房共建线上业务，因此我们今年产品有一定增长。公司也在认真分析变化逻辑，希望能把相关模式应用到新品的推广和老品的服务上。

3、公司新品在新渠道的探索进展？

答：公司 2020 年并购的澳诺制药过去是传统销售渠道，并入公司后开始使用公司的线上系统，今年双十一线上销量提升很快。双十一期间公司多个产品线上销售稳步提升。感冒药、抗病毒口服液、咽炎片市占率进



一步提升。皮肤药和三九胃泰系列增长良好。公司也在持续推出大健康领域新品,如桃白白胶原蛋白肽弹性蛋白果汁饮品等受到好评。国际化方面,龙角散双十一也取得较好成绩,希望未来公司产品在新渠道的发力能够不断转化为公司经营成果。

目前线上趋势明显,公司和传统药店客户也在不断共建线上线下赋能系统。目前 CHC 业务线下渠道仍是核心渠道,我们希望通过线上能力去赋能和改造传统零售,推动与客户同步发展。

4、公司各大业务板块未来 3-5 年发展战略？

答：未来 5 年公司希望能通过创新和品牌双轮驱动,实现华润三九高质量发展。1)过去公司在转型创新方面持续推进,研发投入持续加大。2)推进数字化战略,提升效率,构建新的商业模式。公司数字化一方面重视智能制造,成立“深蓝实验室”,经过 2 年多努力,已经打造成为中药制造行业智能制造标杆。另一方面成立数字化中心,拉近和消费者沟通距离,提升传统业务效率。3)公司开展对标世界一流企业管理提升活动。4)同时推动 OTC 为中心的 CHC 业务和处方药及诊疗为中心的医疗业务高度融合,赋能发展。5)积极参与行业整合和国际化合作。

5、公司股权激励业绩增长目标中是否考虑了并购因素？

答：公司一直以来都在考虑如何留住人才,更好驱动企业发展。本次股权激励是三九上市 21 年以来首次,也是国资委、华润集团对公司的充分信任,希望我们能成为优秀企业。大家关注到的业绩考核目标中归母扣非



净利润年复合增长率、归母扣非净资产收益率不低于 10% 的增长只是个门槛值，但实际上我们在指标设计上还有赶超标杆更多条件，比如说在归母扣非净资产收益率要求不低于对标企业 75 分位水平，在净利润增长率指标上，同时要求不低于同行业平均水平或者对标企业 75 分位水平，难度较大的是要实现对标企业 75 分位水平。设定的业绩指标中任何一个指标未达到，授予、解锁条件无法达成。并购也在我们业绩指标设定的考虑范围之内。本次股权激励指标设计的难度，也给公司未来并购提出更新更高的要求。此次股权激励机会难得，公司管理层也会努力争取和核心团队一起推动企业向一流头部企业发展。

6、十四五期间华润集团对旗下上市平台市值要求？

答：华润集团十四五规划中重视市值管理工作。十四五期间，在价值创造的同时，将重视如何把价值传递和价值释放工作做好。股权激励计划实施之后，对于核心骨干来讲会相较以前更关心市值相关工作。会努力做好基础工作，把业务做好，实现营收、利润增长以及良好回报，努力做到均衡发展。目前公司也在拟定十四五计划，希望能够把公司内在价值更好的向资本市场传递。在三九的十四五规划中目前没有市值管理的具体指标要求，明确了做行业的头部企业，对收入和利润有目标，市值管理提升将持续探索。

7、未来增长上有提升空间的品种？

答：公司业务由三部分业务构成，CHC 健康消费品业务公司希望能做



到全域发展，引入更多更好的品种和品类，更好的服务于消费者。处方药业务顺应集采大势，形成管线优势，提供质优价廉的产品，并争取在多个领域上获得领先地位。配方颗粒业务推行了新国标后，竞争会趋于激烈，但是公司业务在质量体系、运营体系等方面积累一定的先发优势。研发紧密围绕 OTC 全域和处方药管线，希望通过一段时间呈现出更多新品。具体业务线来看，呼吸品类布局加强；公司投资了润生吸入剂产品；处方药也在寻找医院呼吸系统产品，中药研发也会围绕呼吸系统来研发。胃肠品类布局：目前在做三九胃泰升级品种，新三九胃泰和气滞胃痛大品种战略，并补充化药，如集采品种铝碳酸镁咀嚼片，同时也在布局消化道肿瘤新产品研发。皮肤品类产品：不断向外延伸完善品种。骨科品类：并购并改造桂林天和后，产品品质和业务大幅改善。

8、股权激励是否会滚动进行？

答：目前股权激励机制上来讲是 2+3 的模式，原则上可以考虑 2 年之后继续滚动，但存在一定的不确定性，需要考虑第一期股权激励实施和解除限售情况。

9、中成药集采情况考量？

答：目前化药由于标准化和工艺简单，集采推动的非常顺利。中成药集采目前处于试点阶段，中成药产业链流程较长，涉及到前端产业较多，中成药集采可能会是探索，巩固，推广的过程，公司会积极跟进。



	<p>总结：公司近年不断巩固核心市场，探索新的模式，推动新产品落地，在高质量发展上持续探索。公司总体目标希望形成创新+品牌双轮驱动，把三九打造成医药头部企业，对标世界一流企业标准，提升公司治理水平，成为国企改革标杆企业。</p>
附件清单（如有）	-
日期	2021/12/2