

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：2026-009

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议	
	☐ 媒体采访 ☒ 业绩沟通会（电话会）	
	☐ 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	中信建投证券、中信证券、中金公司、兴业证券、国泰海通证券、华源证券、华创证券、 国金证券、国盛证券、长城证券、德邦证券等证券、投资机构	
时间	2026 年 10 月 24 日	
地点、方式	会议室（电话会议）	
上市公司 接待人员姓名	董事长 邱华伟先生 总裁 吴文多先生 财务总监、董事会秘书 邢健先生 副总裁 王克先生	
投资者 关系活动 主要内容	公司于 2026 年 10 月 24 日和中信建投等券商联合举行 2026 年三季度业绩电话沟通会， 就 2026 年前三季度经营与业绩情况与投资者进行了互动交流。 公司财务总监兼董事会秘书邢健先生向各位投资者介绍了公司经营情况：	

介绍

2026 年前三季度，面对复杂多变的市场环境，公司紧密围绕战略方向，锚定“关爱大众健康，共创美好生活”的企业使命，持续践行“创新+品牌”双轮驱动，聚焦核心治疗领域，强化研发创新，厚植品牌核心竞争优势，夯实“一体两翼”业务布局，锻造全产业链综合竞争优势，稳固行业领先地位。2026 年前三季度，公司实现营业总收入 214.10 亿元，同比下降 2.62%；实现归属于上市公司股东的净利润 21.58 亿元，同比下降 8.30%。

从主要财务指标来看，2026 年前三季度公司整体毛利率 56.0%，同比增长 2.5 个百分点。从费用率来看，2026 年前三季度总体的费用率控制相对较好，销售费用率 27.6%，在天士力并表因素下，同比仍下降 0.3 个百分点。

2026 年公司持续推动研发创新。公司“莫匹罗星软膏”获国家药品监督管理局批准上市；“葛根汤颗粒”获澳门药监局批准上市。10 月 13 日，华润三九研制的古代经典名方中药复方制剂“一贯煎颗粒”，正式获国家药品监督管理局批准上市，进一步丰富了公司的经典名方产品矩阵。HiCM-188 临床研究登上国际医学顶级期刊《自然·医学》《Nature Medicine》，在治疗严重缺血性心衰中展现出显著疗效与良好安全性，标志着华润三九布局 iPSC 赛道迎来里程碑式进展。公司合作开发的 GLP-1/GIP 受体双重激动剂 BGM0504 注射液，针对中国超重或肥胖人群的 III 期临床研究成果，以大会发言的形式亮相第 62 届欧洲糖尿病研究协会年会（EASD 2026）；公司与广州中医药大学等单位合作完成的《以功效物质为核心的中药作用原理解析创新技术体系构建与应用》项目荣获国家科学技术进步奖二等奖。

在业务层面，公司 CHC 健康消费品业务努力应对外部环境影响，凭借较强的品牌影响力、渠道掌控力，在核心领域夯实根基。公司 CHC 业务以“全域布局、全面领先”为策略，围绕“大品种-大品牌-大品类”的建设思路进行品牌打造和产品线丰富，持续拓展业务布局。处方药业务以临床价值为导向，通过自主研发与 BD 转化双线并举，逐步拓展创新产品管线。

展望后续，医药行业整体仍面临压力与挑战。公司将紧跟国家医药产业发展战略，立足中

医药守正创新，推动产业提质升级，助力健康中国建设。公司将持续践行保障大众健康用药需求、推动行业高质量发展的责任使命，夯实“一体两翼”业务布局，依托研发创新与智能化赋能，巩固行业领先地位，稳步推动公司高质量发展。

1. CHC 业务各品类的增长情况以及全年展望？

答：从零售市场行业来看，市场面临了一系列关店潮，正在向专业化、非医保化、非药化、智能化等趋势发展，已进入相对低速的增长阶段。华润三九 CHC 业务以“全域布局、全面领先”为策略，总体围绕“大品种-大品牌-大品类”建设思路，丰富产品线、打造品牌。“十四五”期末公司过亿品种有 45 个，处于行业领先地位。另外公司也关注 5000 万以上至 1 亿的腰部品种，也制定了相应的品种培育策略，推动品种过亿。2026 年前三季度，受流感和呼吸道疾病发病率同比回落至正常水平，呼吸品类市场有所回落，公司呼吸品类收入有一定幅度调整，总体是在合理的调整范围。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；其中加味藿香正气合剂实现快速增长；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。公司上半年与天士力联合打造 999 穿心莲内酯滴丸、999 痰咳净滴丸等产品，下半年和昆药集团联合打造清肺化痰丸等，进一步丰富呼吸产品布局，完善呼吸品类矩阵。皮肤品类除 999 皮炎平外，公司陆续上市米诺地尔搽剂、二硫化硒洗剂、甲硝唑凝胶、阿达帕林凝胶等多个新品；9 月公司“莫匹罗星软膏”获批上市，进一步丰富公司在外用皮肤领域的产品管线。维矿品类推广钙 D 联合矩阵，围绕品类发展的思路持续丰富产品线，前三季度维矿品类实现快速增长。CHC 业务围绕优势品类，筑牢更高的护城墙和更深的护城河，持续构建战略领域引领地位。

2. 公司研发布局及进展，有哪些可以期待的重要品种及时间节点？

答：公司多年来坚持“创新+品牌”双轮驱动。在研发创新方面，持续加大研发投入，强化

创新管线和技术平台建设。“一体两翼”业务布局下，华润三九、天士力、昆药集团分别以 CHC、处方药、三七产品和精品国药为核心业务，形成清晰的差异化定位，释放协同效能，强化创新研发。CHC 自我诊疗领域以消费者需求为核心，聚焦优势品类，构建多元化产品矩阵；处方药领域以临床价值为导向，围绕重点领域，构筑研发管线梯队。公司拥有在研创新药和改良型新药 55 项，其中处于 NDA/Pre-NDA 阶段 7 项，处于临床 II、III 期阶段 21 项。10 月 13 日，华润三九研制的古代经典名方中药复方制剂“一贯煎颗粒”，正式获国家药品监督管理局批准上市，进一步丰富了公司的经典名方产品矩阵。天士力中药 1.1 类创新药“枣仁宁心滴丸”正式获批上市，并在西普会进行产品发布。CMI1808（PXT3003）申报生产已提交发补资料，发补资料 CDE 审评中，作为全球首创治疗腓骨肌萎缩症 1A 型药物，该产品是基于网络药理学机制发掘筛选的独创性组合药物，公司持续推进产品获批上市。天士力重点拓展的先进治疗药物赛道，3 款细胞治疗产品也在稳步推进临床 I 期。公司“一体两翼”的研发模式在持续构建。另一方面，公司深耕核心治疗领域，扩展创新版图，强化研发外部合作与引进。公司联合开发的 HiCM-188 项目已进入确证性临床试验阶段，临床研究登上国际医学顶级期刊《自然·医学》。公司合作研发的 BGM0504 注射液的减重适应症新药上市申请（NDA）已正式获得国家药品监督管理局药品审评中心（CDE）受理，2 型糖尿病治疗适应症国内 III 期临床试验正在顺利推进中，助力公司抢占前沿赛道，深化代谢领域管线布局。

3.公司和艾尔普联合开发的 HiCM-188 项目目前进展如何？

答：公司联合开发的 HiCM-188 项目已进入确证性临床试验阶段。8 月 19 日，国际医学顶级期刊《自然·医学》（Nature Medicine）在线发表南京大学附属鼓楼医院王东进教授团队牵头的 HEAL-CHF 临床研究长期随访结果。由华润三九与艾尔普再生医学联合开发的 iPSC 来源心肌细胞药物 HiCM-188 在治疗严重缺血性心衰中展现出显著疗效与良好安全性。这标志着华润三九布局 iPSC 赛道迎来里程碑式进展。12 个月随访数据显示：安全性优异无致瘤、致恶

性心律失常风险；心功能显著改善 90%，细胞治疗组患者 NYHA 心功能分级降至 II 级，对照组仅 60%；运动耐量大幅提升 6 分钟步行距离平均提升 168.8 米，较对照组提升 73.6%；心脏结构逆转每搏输出量平均增加 9.03mL，对照组反而下降 8.41mL。华润三九将与艾尔普共同推进确证性临床研究和产业化进程，让这一突破性疗法早日走向临床应用。未来，公司更将依托成熟的营销网络与处方药推广经验，推动这一前沿技术惠及更多心衰患者。我国现有心衰患者约 1370 万，每年新增近 300 万例，重度患者 5 年死亡率高达 50%。该领域长期面临治疗手段及效果有限的困境。HiCM-188 若顺利获批上市，有望填补重度缺血性心衰药物治疗的空白，成为重塑治疗格局的革命性疗法，造福更多中国心衰患者。

4. 处方药表现分析及全年展望 后续思路与规划？

答：今年前三季度，公司处方药业务表现良好，这也是基于多年以来持续深耕体系建设和能力建设的结果。华润三九自身处方药业务围绕管线充盈、商业驱动、创新探索三大战略主题推进年度举措落地实施。围绕“3+N”核心业务赛道完善重点领域管线规划布局，坚持以临床价值为导向，搭建完善高等级循证医学证据体系，持续产出高质量 SCI 学术论文，夯实产品学术竞争力，学术化团队建设持续升级。2026 年，公司多款产品新纳入国家基本药物目录，有助于公司基层渠道拓展、终端市场渗透。公司同步推进国家医保、省级目录、集采挂网多维政策突破。华润三九处方药业务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，仍然保持良好的发展态势。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，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。

5. 天士力前三季度表现优秀，公司在哪些方面的赋能起到了重要作用？

答：天士力在三个稳定的基础上，顺利完成了与华润三九首年融合关键工作，并将持续推进与公司的三年融合工作。双方在研发、生产、营销、管理等方面的高效融合，实现了高效的资源整合，双向赋能效果持续显现。管理方面，天士力较好的融入华润管理体系，在战略规划、财务风险管控、组织体系建设等都有较好的提升和完善；研发方面，经过战略梳理，天士力进一步聚焦核心赛道，发力重点管线，陆续取得相应的进展；生产方面，在智能制造、组织管理效率提升、产品产线互动等都有较好的改善。营销方面，华润三九多年来深耕 CHC 市场，拥有完善的渠道体系和终端覆盖，并且拥有良好的品牌运作能力和资源整合能力。院外市场赋能是天士力与华润三九在业务融合方面最重要的工作之一，双方优势互补明显，目前正在逐步进入深度融合的阶段。渠道方面依托华润三九商道沙龙等核心项目，深度绑定核心商业伙伴，渠道协同粘性与运营效能持续释放。终端方面依托华润三九 KA 平台，持续深化全国性、区域性头部连锁药店战略合作，终端核心占位持续提升；品牌方面依托华润三九品牌运作能力，加强学术品牌推广，持续提升核心产品院外渗透率。未来天士力将坚持创新驱动，聚焦“3+1”疾病领域，构建价值循环业务模式，深入推动双向赋能，努力成为中国医药市场领先企业。

6. 公司合作的 BGM0504 有望 2027 年上市，切入减重和生物药领域。公司如何看待这个赛道与传统业务的协同？

答：BGM0504 注射液的减重适应症 NDA 已正式获得 CDE 受理，2 型糖尿病治疗适应症国内 III 期临床试验正在顺利推进中。2026 年 10 月，BGM0504 注射液针对中国超重或肥胖人群的 III 期临床研究成果，以大会发言的形式亮相第 62 届欧洲糖尿病研究协会年会（EASD 2026），作为主要研究者，北京大学人民医院纪立农教授在会场做了现场演讲。BGM0504 注射液通过同时激动 GLP-1 与 GIP 受体，实现多通路协同调节，在体重控制基础上进一步改善血压、血脂及胰岛素抵抗等关键指标，有望在代谢疾病综合干预领域形成差异化优势。慢病领域有较高的市场潜力，特别是糖尿病领域，该合作产品为热门靶点。此外，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。此次 BGM0504 注射液 III 期减重研究成果亮相欧洲糖尿病研究协会年会，为双方深化合作、推进项目研发与成果转化提供了进一步支持。华润三九将持续围绕临床需求，双方发挥各自优势，协同推进 BGM0504 注射液的合作开发与商业化准备，推动创新成果向临床价值转化，期待早日为广大超重或肥胖患者提供新的治疗选择。

7. 公司“十五五”规划进展？

答：“十五五”期间华润三九将持续关注高质量发展。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，紧抓三个业务发展机会，坚定推进研发创新，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“十五五”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。未来，华润三九以 CHC 为核心业务，争做行业头部企业；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；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。三家公司战略清晰，目光远大，推动核心业务持续成长。“十五五”期间公司将以对标世界一流企业为指引，在产品卓越方面，我们规划了过亿和头部品种的数量；在品牌卓著方面，保持 CHC 第一地位，天士力力争跻身医疗健康第一梯队，昆药力争打造银发健康第一品牌；在创新领先方面，确保中药创新领先地位，深度融入医药创新生态圈，争取做好生物医药创新布局；在治理现代方面，制定可持续发展 ESG 目标及全面智数化目标。

8. 公司未来的分红预期？

答：华润三九是一家长期坚持关注股东利益的公司，公司自上市以来，保持现金分红这一传统。尤其在“十四五”以来，公司积极落实“质量回报双提升”行动分红方案，分红力度进一步加大。过去几年将现金分红比率提升至较高的比例，2021、2022 年度现金分红比例提升

至公司当年实现归属于上市公司股东的净利润 40%左右，2023 年度、2024 年度、2025 年度现金分红均超过当年实现归属于上市公司股东的净利润 50%，现金分红比例持续稳定在较高比例。公司上市以来累计现金分红超 117 亿元，其中“十四五”期间的分红规模，约占上市以来累计分红总额的一半。近几年，公司的半年度分红比例维持在 40%左右，全年维持在 50%以上并保持缓步提升。2026 年上半年现金分红比例约为 41.34%，已于 10 月 16 日派发。未来，公司在“一体两翼”业务布局下，三家上市公司有各自的定位并处在不同的发展阶段，都会通过内涵加外延的方式在各自的领域实现发展，既要兼顾股东回报，也要兼顾投资需求和创新研发需求。从规划上来看，华润三九主体会以稳定的分红回报为主，天士力和昆药处于发展阶段，在满足发展需求资金情况下同时兼顾股东回报，尤其是天士力，在研发端会有持续投入资金的需求。未来公司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，也兼顾公司的发展需求。

9. 公司长期来看对于收并购方向的考虑？

答：公司在“十四五”期间较好地达成了战略目标，面向“十五五”，公司希望有更远大的目标，巩固三九在医药行业引领者的地位。对于制药企业，产品管线的布局优化和创新业务的发展是业务基础和不竭源泉，企业需要在创新产品充盈的基础之上，支撑企业持续有序地发展。投资并购也是公司十多年来逐渐积累出来的能力，我们会广泛地对行业内优质企业和产品进行跟踪，开展交流洽谈，持续推进潜在合作机会。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。在中国医药行业向高质量发展的过程中，我们预计产业集中度将会进一步提升。华润三九作为相对头部的企业，在吸引优质产业资源方面具有一定优势。

10. 公司线上业务的发展趋势如何？

答：2026 年公司持续优化线上零售平台合作模式，积极布局社交电商渠道，构建多元化线上业务销售矩阵。依托线上平台生态，公司首发多款新品，并通过定制化、场景化营销方式，提升会员活跃度。2026 年公司线上业务仍实现快速增长。我们认为零售行业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，公司已在制定“十五五”线上业务战略，将进一步强化自身线上能力，探索线上选品策略，打造线上起盘、线下发展的商业模式，将线上和线下能力做结合，进一步拓展业务格局。同时，公司“十五五”期间也将设立有挑战的线上业务目标，将持续围绕线上赋能体系，推动线下客户转型升级，并高度关注行业变化，赋能行业推动趋势变化。

11. 昆药集团未来发展趋势？

答：昆药集团在华润三九“一体两翼”的业务布局之下，坚定不移地向“银发健康产业引领者”的战略目标迈进。这是公司结合国家战略、市场趋势和自身优势做出的坚定选择，整体规划可概括为“聚焦核心，双轮驱动，系统性产业链布局”三个方面。一是聚焦核心人群。公司将精准覆盖 45 岁至 74 岁核心群体，细分为三个梯度：以 55-65 岁健康管理意识强的“银发青年”为核心战略人群，前瞻辐射 45-54 岁关注长期健康预防的中青年群体，深度服务 65-74 岁有严肃医疗和康复护理刚性需求的银发中年群体，完整覆盖从预防保健、疾病治疗、疾病康复到高品质生活的全周期需求。二是品牌与学术双轮驱动。品牌端，以三七产业链和三七制品为核心，打造“心脑血管健康管理专家”形象；同时聚焦经典名方和精品国药，塑造“昆中药 1381”品牌。学术端，围绕“深挖大单品循证价值”与“银发健康产线布局”为核心，通过持续研究夯实大单品学术护城河。昆药集团的核心产品血塞通软胶囊进入新版国家基药目录，结合原有的血塞通针剂、颗粒剂和片剂，在医保内全面布局，在学术驱动上形成全面覆盖核心人群的序贯疗法，覆盖疾病的预防、治疗、康复全周期。三是系统性产业链布局。聚焦核心人群

	后，通过自研和 BD 的方式，完善银发产品的管线布局，系统的构建覆盖核心人群全生命周期健康需求的产品群。从昆药自身优势资源—“三棵草”（天麻、青蒿、三七）出发，挖掘产业链深度，特别是聚焦三七产业链，打通种子资源、种植资源，产学研研究、科研转化、产业发展等上中下游全产业链。总的来看，昆药集团将聚焦核心人群，通过品牌与学术双轮驱动，不断丰富三七产业链相关产品，完善在银发健康领域的系统性产业布局，实现从“早布局”到“早站位、抢红利”，昆药集团将在华润三九“一体两翼”的业务布局之下，成为银发健康产业值得信赖的引领者。 总结：2026 年是“十五五”开局之年，在医药行业进入低增长的大趋势下，创新药赛道通过海外授权强化价值兑现成为公认态势，国内市场呈现出存量竞争态势。华润三九的业务目前主要围绕国内市场，呈现出与行业大盘同样的趋势；华润三九和天士力品牌知名度高、自身体系强，表现出较强的竞争力和较好的盈利能力，起到稳大盘的作用；昆药集团受行业调整影响较大，但银发赛道前景广阔、昆药集团产品优质、发展空间仍然很大，也希望借助血塞通系列产品进入国家基药目录以及华润三九“一体两翼”相互赋能的良机，在发展中解决短期困难，务实推进各项工作。华润三九将用好“十四五”形成的“一体两翼”业务布局，在“十五五”期间充分推动“创新+品牌”双轮驱动，相互赋能，更好地跨越周期，同时落实质量回报双提升计划，积极回报投资者，力争实现“十五五”战略目标。感谢广大投资者对公司的关注与支持，谢谢！
附件清单 (如有)	-
日 期	2026/10/24