证券代码:000999　　证券简称:华润三九　　公告编号:2019-010

华润三九医药股份有限公司

【2018】年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

公司负责人邱华伟先生、主管会计工作负责人邱华伟先生及会计机构负责人(会计主管人员)陈碧絮女士声明:保证年度报告中财务报告的真实、准确、完整。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

√ 适用 □ 不适用

是否以公积金转增股本

□ 是 √ 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以公司2018年末总股本97,890万股为基数,向全体股东每10股派发现金红利3.90元(含税),送红股0股(含税),不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□ 适用 √ 不适用

二、公司基本情况

1.公司简介

股票简称	华润三九	股票代码	000999
股票上市交易所	深圳证券交易所		

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	周辉	余亮
办公地址	深圳市龙华区观湖街道观澜高新园区观清路1号华润三九医药工业园综合办公中心	深圳市龙华区观湖街道观澜高新园区观清路1号华润三九医药工业园综合办公中心
传真	(86)755-83360999-396006	(86)755-83360999-396006
电话	(86)755-83360999-393042,398612	(86)755-83360999-393692,398612
电子信箱	000999@999.com.cn	000999@999.com.cn

2.报告期主要业务或产品简介

公司愿景是成为中国“大众医药健康产业的引领者”,创新运用中西医科学技术,专注高质量医药健康产品创新研发和智能制造,服务中国家庭每一位成员,致力于成为中国医药健康第一品牌。

在消费者端,公司通过对消费者自我诊疗需求的深入研究,制造满足消费者需求的健康产品,经由电视、互联网等媒介与目标消费者进行沟通,并通过遍布全国的经销商与零售药店网络进行销售。自我诊疗(CHC)业务覆盖感冒、胃肠、皮肤、肝胆、儿科、骨科、妇科等品类,并积极向健康管理、慢病管理产品延伸。公司依托999及多个专业品牌,以家庭常见疾病治疗及健康管理为出发点,结合行业发展机会,以良好体验的产品和优质的服务,满足中国家庭从预防、保健、治疗、康复,全周期、多层次的健康需求。公司已连续多年位居中国非处方药生产企业综合排名前列,999品牌多次位居中国中药口碑榜前列,“999感冒灵”、“999皮炎平”、“三九胃泰”、“999小儿感冒”、“气滞胃痛颗粒”、“天和骨通贴膏”等在相关品类内具领先地位。

在医疗端,公司在中药处方药行业享有较高声誉,产品覆盖心脑血管、肿瘤、消化系统、骨科、儿科等治疗领域,拥有参附注射液、理血玉牌血塞通软胶囊、华蟾素片剂及注射剂、益血生胶囊、金复康口服液、茵栀黄口服液等多个中药处方药品种,在全国范围内建有多个中药材GAP种植基地。公司为中药配方颗粒试点生产企业之一,生产600余种单味配方颗粒品种。公司处方药业务还涵盖抗感染领域,拥有新泰林、阿奇霉素肠溶胶囊、红霉素肠溶胶囊等抗生素产品以及镁加铝咀嚼片、汉防己甲素片、地氯雷他定等产品。公司通过对相关疾病诊疗方案的深入研究,研发并制造在临床上具有独特诊疗价值的药品,以可靠的临床证据和专业的学术活动向目标客户群体进行推广,在各级医院实现销售。

同时,公司发挥中药价值创造者能力和中、西医结合优势,聚焦核心品类,提升医院品牌影响力,对目我诊疗(CHC)业务赋能,双终端协同、有序发展。

3.主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

√ 是 □ 否

追溯调整或重述原因

会计政策变更

单位:人民币元

	2018年	2017年		本年比上年增减	2016年	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
营业收入(元)	13,427,746,162.80	11,119,916,379.78	11,119,916,379.78	20.75%	8,981,721,080.58	8,981,721,080.58
归属于上市公司股东的净利润(元)	1,432,078,201.63	1,301,687,249.72	1,301,687,249.72	10.02%	1,197,840,599.22	1,197,840,599.22
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	1,254,066,144.08	1,124,424,935.75	1,124,424,935.75	11.53%	1,069,718,120.79	1,069,718,120.79
经营活动产生的现金流量净额(元)	1,911,246,817.85	1,560,392,823.70	1,598,761,123.70	19.55%	1,392,140,677.39	1,392,140,677.39
基本每股收益(元/股)	1.46	1.33	1.33	9.77%	1.22	1.22
稀释每股收益(元/股)	1.46	1.33	1.33	9.77%	1.22	1.22
加权平均净资产收益率	13.86%	14.06%	14.06%	-0.20%	14.78%	14.78%

	2018年末	2017年末		本年末比上年末增减	2016年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
总资产(元)	18,029,932,145.02	16,195,463,732.09	16,195,463,732.09	11.33%	13,551,748,193.07	13,551,748,193.07
归属于上市公司股东的净资产(元)	10,827,719,074.65	9,838,512,030.08	9,838,512,030.08	10.05%	8,615,020,790.89	8,615,020,790.89

会计政策变更的原因

2017年,财政部颁布了修订的《企业会计准则第14号——收入》(简称“新收入准则”)、《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第23号——金融 资产转移》、《企业会计准则第24号——套期保值》以及《企业会计准则第37号——金融工具列报》(统称“新金融工具准则”)。本公司自2018年1月1日开始按照新修订的上述准则进行会计处理,根据衔接规定,对可比期间信息不予调整,首日执行新准则与现行准则的差异追溯调整本报告期期初未分配利润或其他综合收益。

根据《关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》(财会[2018]15号)要求,除执行上述新金融工具准则以及新收入准则产生的列报变化外,本公司将“应收票据”和“应收账款”归并至新增的“应收票据和应收账款”项目,将“应收股利”及“应收利息”归并至“其他应收款”项目,将“固定资产清理”归并至“固定资产”项目,将“工程物资”归并至“在建工程”项目,将“应付票据”和“应付账款”归并至新增的“应付票据和应付账款”项目,将“专项应付款”归并至“长期应付款”项目;在利润表中的从“管理费用”项目中分拆“研发费用”项目,在财务费用项目下分拆“利息费用”和“利息收入”明细项目;股东权益变动表中新增“设定受益计划变动额结转留存收益”项目;本公司自相应追溯重述了比较期报表。该会计政策变更对合并及公司净利润和股东权益无影响。

根据财政部《关于2018年度一般企业财务报表格式有关问题的解读》,编制现金流量表时,将收到与资产相关的政府补助原作为投资活动的现金流量,变更作为经营活动的现金流量。本公司相应追溯调整了比较数据。该会计政策变更减少了合并及公司现金流量表中投资活动产生的现金流量净额并以相同金额增加了经营活动现金产生的现金流量净额,但对现金和现金等价物净增加额无影响。

(2)分季度主要会计数据

单位:人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	3,380,320,208.06	3,091,777,133.78	2,972,200,101.90	3,983,448,719.06
归属于上市公司股东的净利润	422,914,173.75	403,587,204.34	285,953,384.94	319,623,438.60
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	391,272,661.16	381,446,563.74	248,982,773.25	232,364,145.93
经营活动产生的现金流量净额	233,463,248.53	849,571,574.50	440,952,081.74	387,259,913.08

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4.股本及股东情况

(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	22,546	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	23,346	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0

前10名股东持股情况

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
华润医药控股有限公司	国有法人	63.60%	622,569,632			
香港中央结算有限公司	境外法人	6.93%	67,852,983			
全国社保基金一零三组合	境内非国有法人	4.29%	41,999,804			
中国证券金融股份有限公司	境内非国有法人	1.61%	15,793,441			
安本亚洲资产管理有限公司-安本环球-中国A股基金	境外法人	1.61%	15,783,970			
摩根士丹利投资管理公司-摩根士丹利中国A股基金	境外法人	1.26%	12,377,171			
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.14%	11,144,900			
中国工商银行股份有限公司-博时精选混合型证券投资基金	境内非国有法人	0.79%	7,700,513			
涿州京南永乐高尔夫俱乐部有限公司	境内非国有法人	0.75%	7,350,000			
深圳市百业源投资有限公司	境内非国有法人	0.68%	6,619,808			
上述股东关联关系或一致行动的说明	前10名股东中,国有法人股股东华润医药控股有限公司与其他股东之间不存在关联关系,也不属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。公司未知其他流通股股东相互间是否存在关联关系,也未知其相互间是否属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	不适用					

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系

5.公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市,且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券

否

三、经营情况讨论与分析

1.报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

否

2018年,医药市场发生了深刻的变化。一方面,随着医疗体制改革进一步深化,医保控费仍将持续,医保支出结构不断调整,以“4+7”城市集中采购政策为例,对于进入采购目录的仿制药带来了极大冲击,中选药品价格整体平均降幅在52%左右,传统的药品盈利模式面临变革,有利于行业集中度提高,加速产业升级。另一方面,在国家鼓励创新发展的大背景下,医药行业促进创新政策陆续出台,创新驱动医药产业转型升级日见成效,医药行业面临新的挑战及发展机遇。同时,中医药产业在国家政策的扶持下,以“健康中国”战略为指引,将在疾病预防阶段发挥重要作用,在康复阶段发挥核心作用。

报告期内,华润三九围绕“十三五”战略规划,在医药行业环境不断变化的背景下,主动进行转型升级,业绩继续保持高于行业平均增速的良好增长态势。2018年度实现营业收入134.28亿元,同比增长20.76%。其中,自我诊疗(CHC)业务实现营业收入66.65亿元,同比增长14.17%,占公司营业收入49.64%;处方药业务实现营业收入61.96亿元,同比增长30.03%,占公司营业收入46.14%。处方药业务中配方颗粒业务增长较快,中药注射剂产品在政策压力和招标降价影响下表现低于预期。

报告期内,公司实现归属于上市公司股东的净利润14.32亿元,同比增长10.02%。经营活动产生的现金流量净额19.11亿元,同比增长19.55%,继续保持稳健增长。2018年第四季度净利润增速较前三季度有所下降,主要是由于2018年第四季度公司经董事会批准,建立了企业年金计划,提取企业年金金额共计4000余万元,且对吉林华润和善堂人参有限公司计提商誉减值准备589.90万元等因素影响。公司于2014年以人民币1.13亿元的价格收购吉林华润和善堂人参有限公司100%股权,保障了参附注射液等产品原材料的稳定供应,并为公司布局产业链上游、拓展健康类业务提供了助力。2018年参附注射液等产品受政策影响销量下滑,且红参价格有所下降,公司出于谨慎考虑,对吉林华润和善堂人参有限公司计提商誉减值准备。并购整合是公司重要的发展方式之一,公司持续关注业内优质资源,近年来陆续完成多家企业并购,并取得良好的整合效果。

面对外部环境的变化,公司进一步梳理战略,优化核心资源并进行组织架构重塑,对业务进行聚焦,构建创新体系及机制,开展商业模式创新。顺应消费者诊疗习惯改变及消费升级带来的市场机会,在原有OTC业务、专业品牌业务、大健康业务、中药口服业务、圣火业务的基础上成立自我诊疗(CHC)事业群,致力于以良好体验的产品和优质的服务,满足每一个家庭成员从预防、保健、治疗、康复,全周期、多层次的健康需求,巩固领导品牌。处方药业务聚焦核心品类,致力于充分发挥中药价值创造者能力和中、西医结合优势,提升医院品牌影响力,对自我诊疗(CHC)业务赋能,双终端协同、有序发展。

(一) 不断加大创新投入,构建持续发展的创新体系

报告期内,公司持续加大研发投入,鼓励技术创新。为推动新产品研究及获取能力,公司构建了多层次创新平台,旨在推进探索创新发展的新模式,形成多层次的产品引进体系。其中研发中心(R&D)负责中西医药科学研究和技术创新,专注高质量医药健康产品的创新研发,研发中心下设创新药物、中医药、健康三个研究院,在组织层面对创新工作进行保障,并不断优化创新产品引进的论证机制,强化新品立项、项目管理,有效控制研发风险。公司积极参与粤港澳大湾区小分子新药制造业创新中心的设立,公司中药口服制剂关键技术国家地方联合工程研究中心、中成药制剂数字化车间新模式应用等多个创新平台已获公示或批复,进一步提升了公司创新基础能力。同时高效利用行业内多种资源,通过并购、购买权益、业务合作等方式多途径引进产品,丰富公司产品线。

围绕战略方向及重点业务领域,公司制定了创新发展规划。自我诊疗(CHC)领域将围绕家庭常见病及预防调养方向,处方药领域将围绕心脑血管(急重症)、消化肝病、肿瘤、骨科等方向,并关注儿科、抗感染等方向,运用中西医科学技术,专注高质量医药健康产品的创新研发。目前公司在研新产品32项,2018年完成12项新品立项,获得补充申请批件3项,并开展近10个仿制药的一致性评价工作。2018年公司获得国家发明专利授权21项,获得实用新型专利授权22项,获得政府资助批复3883万元。

基于中国“老龄化”趋势及疾病谱的变化,公司对重点领域的流行病学、治疗手段、用药分类、竞争格局、新药研究热点与进展进行系统分析,结合现有产品基础及业务优势,在心脑血管、骨科、肝病、肿瘤等领域积极开展品类规划与产品布局。心脑血管领域以危急重症如高血压危象、急慢性心力衰竭等为核心领域,目前在研产品3项;骨科领域以类风湿性关节炎、骨质疏松为重点关注领域,目前在研产品1项;消化肝病领域在研产品2项;肿瘤领域在研产品1项。儿科领域将围绕小儿感冒、小儿腹泻等家庭常见病及儿童健康进行产品布局与开发,目前在研儿科新品6项。抗感染业务领域,第五代头孢抗生素项目(头孢比罗酯)在2018年完成了进口注册资料的整理,上报国家局并获得进口注册受理。

在中药研发方面,公司重点关注经典名方的开发,已持续开展多年的相关研究工作,相关“国家科技重大专项”已结题。2018年4月国家中医药管理局发布《古代经典名方目录(第一批)》共100首,公司有4首名列其中,主要覆盖胃肠、妇科、感冒呼吸等领域。目前公司正在根据2018年6月国家药品监督管理局发布的《古代经典名方中药复方制剂简化注册审批管理规定》,开展经典名方的物质基准研究。2018年公司在中药配方颗粒标准研究方面也取得积极进展,依据国家药典委员会《中药配方颗粒质量控制与标准制定技术要求》(征求意见稿),积极开展了多个配方颗粒国家统一标准研究和申报工作,不断完善和提高配方颗粒质量控制水平,提升产品品质。

在已上市产品的产品力提升方面,开展了感冒灵、血塞通软胶囊、骨通贴膏等多个产品的工艺优化研究、质量标准提升研究、药理药效研究及临床再评价研究。在药材资源研究方面,公司继续开展五大道地药材规范化种植研究,在持续多年的投入与研究后,报告期内,获得鸡血藤、九里香“中药材商品规格等级”团体标准2项,“岭南中药材种子种苗繁育基地(云浮)”通过广东省级专家评审。

智能制造方面,针对核心品种的工艺优化和标准提升,通过中药配方颗粒智能制造新模式应用、中成药制剂数字化车间新模式应用、中药注射剂大品种先进制造技术标准验证与应用、气滞胃痛颗粒智能制造技术适用性研究及全程质量控制体系建设四个国家级项目的建设,提升了公司的中药制造工艺与自动化水平,提高了生产质量与效率,增强了中药大品种的核心竞争力,为实现公司中药智能制造、绿色制造提供了技术与装备支撑。

在品牌建设创新方面,基于消费者对健康服务和体验的需求,公司将创新理念融入业务营销和品牌建设中,持续探索数字化营销新模式。2018年推出了999“入境-城市疗愈所”沉浸式互动体验空间,将场景、科技、时尚、人文、健康巧妙结合,不仅实现品牌温暖落地的立体化营销,也为未来IP化赋能药店,打造人文、关爱、服务,体验为一体的新零售终端奠定基础。开展了易善复产品与平安好医生的战略合作,尝试构建“互联网+医+药”的新型产业价值链,推动专业品牌营销创新模式。2018年公司还启动了与中国国家女子足球队合作,“999今维多”成为中国国家女子足球队官方合作伙伴,未来双方将共同促进足球运动在中国青少年群体中的普及,提升国民对健康生活方式的关注度。“天和骨通贴膏”成为中国女足指定产品,双品牌将助力中国女足在2019年世界杯和2020年奥运会取得好成绩。在新零售的合作方面,公司与京东大药房、阿里健康大药房等大型医药电商平台已建立合作关系,并积极探索尝试社交电商方式。公司中药配方颗粒业务通过智汇药房+互联网探索多元立体的业务模式,将专家与患者互联,提高医疗资源利用率,助推中医药服务的普遍性和可及性,为消费者提供更加优质便捷的服务。

(二) 持续提升质量管理能力,推动业务高质量发展

1、强化标准化质量管理体系建设

√持续推进和完善标准化质量管理体系文件

为给患者持续提供优质产品,公司在中国GMP法规符合性前提下,借鉴吸收欧盟和FDA的标准、管理工具和方法,融合企业的5S管理、员工培训体系、TPM、车间管理体系、精益管理等,建立了覆盖产品全生命周期的华润三九特色的标准化质量管理体系。同时,明确总部对生产单元的管理范畴和标准,建立生产单元层面质量管理体系文件,标准化质量管理流程和技术标准要求,规范和提升各单元的质量管理体系。目前已经完成下属16家生产单元的标准化质量体系文件落地推广执行,其中,观澜基地在拥有GMP、GSP 双认证的基础上,又获得澳大利亚治疗商品管理局颁发的 TGA认证证书。

√持续推进验证体系有效执行

建立和维护受控的验证状态是质量管理体系有效运行的基础。为促使验证体系文件有效执行,培养验证专业团队,提升验证管理与验证实施水平,公司持续开展验证落地辅导项目。目前已培养验证主题专家130余名,生产单元的验证管理与实施水平获得长足进步。

√持续推进实验室标准化管理体系建设

实验室标准化管理是公司结合车间管理体系自行研究并开发的一套现代实验室管理工具,能有效指导实验室管理者职责的落地,针对实验室安全、质量、交付和人事四大任务,从三个体系和七个表单具体阐述说明管理者的工作内容,公司通过实验室标准化管理的建设,梳理出覆盖GMP和运营要求的任务清单,培养实验室基层管理者,加快组织内梯队建设。现正在生产单元推广,以促进标准化管理能被有效实施和持续改进。其中观澜基地和华润三九(雅安)实验室已经顺利通过中国合格评定国家认可委员会CNAS认证和复认证。

√组织专业培训

标准化质量管理体系对人员能力有较高的要求,为拓宽眼界,提高认识,公司生产运营中心组织了大量的专业知识培训,结合大型视频培训和网络培训等多种途径,突破时间和空间的限制,扩大了培训范围,并对培训效果进行考核。2018年共组织专题培训21个,为质量管理体系的有效执行奠定了坚实的基础。

2、保障质量管理体系有效运行

报告期内,公司通过风险控制、审计评价两大重点举措,不断提升产品质量标准和单元生产质量管理水平,保证质量管理体系的有效运行。通过稳定性考察数据、产品工艺特点研究,对在产品种从原料、辅料、包装材料、中间产品、待包装产品以及成品的内控标准进行重新修订和完善,遵循高标准要求,提升产品质量标准,保证提供优质产品。同时,加强供应商管理,完成供应商的现场质量审计,跟踪评价供应商整改报告,采用协助整改提升、整改后复审、发出预警、撤销供应商资格等手段督促供应商完成整改。

公司定期对生产质量管理体系进行审计评价,按照年度审计计划组织完成全部生产单元企业生产质量管理审计评价,提升单元生产质量管理水平,保证质量管理体系有效运行。

报告期内公司未收到国家抽检不合格信息。

3、质量文化和质量意识深入人心

公司高度重视产品质量,始终把提供安全、健康的药品作为首要目标。为强化公司整体产品质量意识,自2008年起,公司坚持每年开展“质量宣传月”活动。十年间,公司持续推进质量文化建设,切实做到“企业追求质量,人人关注质量”,推动质量管理体系不断完善,确保产品质量安全。

2018年“质量宣传月”活动期间,公司总部及生产单元通过组织形式多样、生动活泼的质量宣传活动和专业技能提升活动,向全体员工广泛宣传质量知识,激发员工参与质量管理的热情,增强员工质量意识,确保让产品质量文化贯穿于产品的整个生命周期。

4、推动节能减排、践行绿色可持续发展

报告期内,公司严格遵守《中华人民共和国环境保护法》、《中华人民共和国安全生产法》、《中华人民共和国职业病防治法》等环境保护及安全生产相关的法律法规要求,制定相应的环境、安全管理制度,加大环保与安全投入,确保企业健康、稳定、可持续发展。

√持续完善各项制度体系,为可持续发展提供有力保障

公司根据医药行业特点制定并实施了《华润三九EHS管理体系》、《华润三九节能减排管理制度》等管理制度,设定EHS控制目标及重点工作。各生产业务单元全面落实EHS管理目标,按照“一岗双责,全员参与”要求,层层签订EHS责任书,把EHS管理责任分解到每位员工。将节能减排指标纳入各单位绩效考核,提高能源利用效率和减少温室气体排放,营造节约能源、绿色低碳的三九文化。

√不断增加节能环保资金投入,推动节能减排取得实效

公司不断加大节能环保资金投入,积极实施节能环保项目,确保环保目标的落实。报告期内,公司环保投入累计约4196万元。通过锅炉改造,SO2累计排放量较上年下降68.24%;通过光伏发电项目实行可再生资源利用,有效降低了二氧化碳排放量,能源效率得到显著提升。

√制定三年建设计划,建立绿色可持续发展的长效机制

报告期内,公司不断挖掘节能减排潜力,从实际情况出发,进行整体规划,将各业务单元现阶段所有环保问题进行汇总、梳理,制定三年建设计划,按照环保风险的分级分类及轻重缓急,分步实施,建立绿色发展的长效机制。

(三) 顺势而为,实现业务持续稳定增长

1、自我诊疗(CHC)业务:巩固核心业务,强化品牌及终端合作,探索构建慢病管理平台

报告期内,自我诊疗业务增长良好。其中,感冒品类受年初流感疫情带动,实现快速增长;儿科、骨科品类亦实现较好增长;皮肤、胃药品类表现平稳;“易善复”在医院和零售双渠道继续保持良好的增长态势。大健康业务中“今维多”品牌推广及圣海益普利生品牌业务均实现快速增长。

为应对快速变化的消费者行为和媒介环境,公司将品牌与消费者关注的内容进行结合,创新沟通方式,通过传统投放、短视频、数字化营销、事件营销等多种方式,提升沟通效率,进一步提升了品牌形象。继2017年推出感恩节现象级短片《有人偷偷爱着你》之后,公司于2018年再次成功推出“明克养生”短片《健康本该如此》,再次成为现象级刷屏案例,2部短片全网播放量超6亿,产生良好的社会影响力。2018年公司对“好娃娃”全系列品牌形象进行升级,并与儿童基金会展开公益合作,着力打造儿童健康的专业品牌形象。

大健康业务方面,2018年“999今维多”家庭装系列产品陆续上市,目前“999今维多”品牌下已推出27款膳食营养补充剂产品,业务步入快速发展期。公司整合了999今维多和圣海原有“益普利生”品牌,推出“999今维多&三九益普利生”双品牌的组合,依托零售与电商平台,共同开拓营养品零售市场,满足不同目标消费者、客户群体不同层次的需求。截至2018年底,大健康业务覆盖约30000家药店终端,在京东和天猫已开设旗舰店,并积极尝试社交电商等其他生态模式。同时,依托圣海丰富的保健品批文储备,高效的供应链管理能力,积极发展面对连锁药店和电商客户的营养品定制化业务,并取得快速增长。

顺应老龄化社会和诊疗习惯改变的趋势,公司在圣火业务的基础上,结合三九在零售渠道的优势,构建康复慢病管理平台。报告期内,理血玉牌血塞通软胶囊零售终端覆盖快速上升,零售渠道增长较快,占比进一步提升。受招标降价政策影响,理血玉牌血塞通软胶囊基于销售量和零售渠道的快速增长,实现了销售收入的稳定增长。公司不断的提升理血玉牌血塞通软胶囊的产品力,以其为主要研究对象的“中药大品种三期综合开发的关键技术创建及产业化应用”荣获国家科技进步二等奖,同时穿实该产品软胶囊剂型的技术优势,将理血玉牌血塞通软胶囊打造成消费者针对三七类产品的最优之选,解决广大心脑血管基础疾病及并发症患者的康复和预防需求。未来,公司将依托血塞通软胶囊(理血玉)业务,进一步整合三七产业链,提升生产运营效率,并通过多种方式补充慢病领域产品。

在终端覆盖方面,公司进一步推动渠道下沉和更广覆盖,聚焦与连锁客户的战略合作,提升直控终端占比。公司已与赛诺菲合力打造中国市场“完美药店”创新服务品牌,协同终端发掘市场价值最大化,以精准的客户需求分析、优化的商品视觉体系、终端的资源定制服务营造消费者完美体验。电商业务方面,公司整合内外部营销资源,与京东大药房、阿里健康大药房等大型医药平台开展合作,与京东到家、饿了么等平台开展离线商务(O2O)合作,与垂直电商包括康爱多、医药网等开展精细化运营,天猫、京东“999食品旗舰店”、“999保健品旗舰店”也已正式设立,并与平安好医生签署战略合作协议,全面展开移动医疗深度合作,试水垂直电商增量项目,并通过一分钟诊所等创新业务,不断尝试互联网销售新模式。

2.处方药业务:开展品类梳理,主动创新转型

报告期内,公司在心脑血管、骨科、大消化、肿瘤等领域,不断提升产品力,打造差异化优势,推动学术研究和市场推广工作,打造中药大产品。易善复、天和骨通等产品销售增长良好。在医保控费的大环境下,中药注射剂品种销量均有下滑,公司中药注射剂品种的销售和推广也面临困难。处方药口服产品增长较好,公司产品结构已逐步优化,逐渐向健康养生、康复保健的两端延伸。经过几年来的逐步调整,原在处方药业务占比较大的中药注射剂在营业收入中的占比逐步下降,报告期内,中药注射剂产品占营业收入的比重约为7%。

在心脑血管领域,公司围绕参附注射液多年耕耘,已构建急重症领域的高质量循证证据链,在休克、心衰、心梗等重点适应症市场,积极转型自营推广模式,提高自营终端数量和自营业务占比,通过循证研究和学术推广促进合理用药,为业务增长带来新的内生动力。在骨科领域,逐步深化学术推广模式,加强对终端资源掌控力,实现自营模式下效益的增长。在消化领域,公司以易善复的成功学术推广能力为核心,打造肝病领域平台。通过多渠道建设品牌传递学术观念,以扎实的学术推动易善复高速增长,并争创机会拓展空白市场的覆盖;已完成岗栀黄口服液的转型,开始发力成人肝病领域。在肿瘤领域,公司试点推进肿瘤专线建设及院外销售等多渠道销售方式,探索华蟾素片、金复康口服液等肿瘤领域中成药的新模式。

中药配方颗粒是公司处方药领域的重要业务之一,依托中医药核心理念,公司开展中医药全产业价值链管理,致力于打造“原质原味”的配方颗粒产品系列,同时不断丰富产品形态。近年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,未来配方颗粒业务发展将面临更多挑战。针对外部环境变化,公司逐步推进整体战略布局,加强药材种植基地建设以及药材和源研究,推动中药现代化建设,持续推进“中药配方颗粒智能制造新模式应用”项目,不断提升产品品质。报告期内,中药配方颗粒业务营业收入实现了较快增长。受益于政策支持,基于中药饮片未来的发展前景及与现有配方颗粒业务的协同性,报告期内公司逐步拓展中药饮片市场,推出了“雅之极”高端精致饮片品牌,从原料的选取到炮制过程进行严格把控。未来公司将继续打造华润三九特色的传统中药解决方案,促进饮片和配方颗粒的协同发展。同时,为满足全品种的市场需求,公司严格遵照国家药典的各项指标要求,严格控制各项内在成分的指标;同时在外观上,以产品大小均匀、无杂质、少碎屑为标准,努力打造配方颗粒三九“本草悟”的中高端质量品牌。

报告期内,抗感染业务通过营销资源整合,拓展零售业务等举措,在限抗的环境下,努力实现了销量的稳步提升。同时,由于合作推广模式的占比不断提升,营业收入实现快速增长。抗感染业务涉及品种的一致性评价工作正在有序开展,新引入的五代头孢抗生素(头孢比罗酯)项目临床进展符合预期。报告期内,九新药业新设浙江华润九众医药有限公司,作为抗感染业务的销售平台,开展专业的营销推广工作。

2018年公司处方药业务转型初见成效,未来会加快转型速度,逐渐下沉终端。同时,在抗感染业务方面,公司也将加快一致性评价工作的步伐,在控制产业链成本的同时不断提升产品品质,应对未来政策变化所带来的风险。

2.报告期内主营业务是否存在重大变化

□ 是 √ 否

3.占公司主营业务收入或主营业务利润10%以上的产品情况

√ 适用 □ 不适用

单位:元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
医药行业	12,861,357,548.72	1,706,065,658.97	71.26%	21.30%	12.04%	4.15%

4.是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

□ 是 √ 否

5.报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

□ 适用 √ 不适用

6.面临暂停上市和终止上市情况

□ 适用 √ 不适用

7.涉及财务报告的相关事项

(1)与上年度财务报告相比,会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

1,2017年3月31日,财政部修订发布了《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第23号——金融资产转移》和《企业会计准则第24号——套期会计》等三项金融工具会计准则;2017年5月2日,财政部修订发布了《企业会计准则第37号——金融工具列报》(以上四项合称“新金融工具准则”)。

2017年7月5日,财政部发布了经修订的《企业会计准则第14号-收入》(财会[2017]22号)(简称“新收入准则”)。

公司控股股东的股东华润医药集团有限公司在香港联合交易所有限公司上市且执行香港财务报告准则,公司自 2018 年 1 月 1 日起提前执行上述“新金融工具准则”及“新收入准则”。

2、财政部于2018年6月15日发布了《关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》(财会【2018】15号),要求执行企业会计准则的非金融企业中,已执行新金融准则和新收入准则的企业按照《一般企业财务报表格式(适用于已执行新金融准则和新收入准则的企业)》的要求编制财务报表。由于上述对财务报表格式的新要求,对原会计政策进行相应变更。

(2)报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3)与上年度财务报告相比,合并报表范围发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

与上年度财务报告相比,公司新增加3家合并企业:投资设立的全资子公司浙江华润九众医药有限公司、合肥华润三九医药有限公司,共同投资设立的控股子公司深圳华润九创医药有限公司。

与上年度财务报告相比,公司减少2家合并企业:已注销全资子公司深圳九星包装有限公司、深圳九辉实业有限公司。

股票代码:000999　　股票简称:华润三九　　编号:2019-011

华润三九医药股份有限公司
2019年度日常关联交易预计公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、预计2019年全年日常关联交易的基本情况

(一)日常关联交易概述

公司于2019年3月12日召开董事会2019年第二次会议审议了《关于公司2019年度日常关联交易的议案》,关联董事王春城先生、郭巍女士、刘文涛先生、翁菁雯女士、吴峻先生回避了表决,会议以6票同意,0票反对,0票弃权审议通过该项议案。

此项关联交易尚须获得股东大会的批准,关联股东华润医药控股有限公司将放弃在股东大会上对该议案的投票权。

2019年,预计公司及子公司向关联方销售公司产品139,058.87万元,预计公司及子公司向关联方采购商品13,240.15万元。2018年度,公司及子公司向关联方销售公司产品116,513.96万元,公司及子公司向关联方采购商品8,294.33万元。

(二)预计日常关联交易类别和金额

具体情况如下:

单位:万元

关联交易类别	关联人	关联交易内容	关联定价原则	预计金额	上年发生金额
向关联人采购产品、商品	共同控制方控制的企业小计	采购商品	市场价格	13,240.15	8,294.33
向关联人销售产品、商品	共同控制方控制的企业小计	销售商品	市场价格	139,058.87	116,513.96

其中,预计与单一关联人发生交易金额在300万以上且达到上市公司上一年度经审计净资产0.5%的具体情况如下:

单位:万元

关联交易类别	关联人	关联交易内容	预计金额	上年发生金额
向关联人销售产品、商品	华润湖南医药有限公司	销售商品	25,510.00	21,263.47
	华润医药商业集团有限公司	销售商品	12,504.06	10,420.05
	华润济南医药有限公司	销售商品	11,431.13	9,525.94
	华润湖北医药有限公司	销售商品	9,807.89	8,173.24
	华润江苏医药有限公司	销售商品	9,596.66	8,017.61
	华润新龙(山西)医药有限公司	销售商品	8,469.87	7,058.23
	华润河南医药有限公司	销售商品	7,801.07	6,500.89
	华润广东医药有限公司	销售商品	7,137.58	5,947.99

本公司控股股东为华润医药控股有限公司(以下简称“华润医药控股”),实际控制人为中国华润有限公司。公司预计的日常关联交易的交易对方均为受同一控制方中国华润有限公司控制的企业。因关联人数量较多,难以披露全