

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：2022-032

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	易方达、博时基金	
<b>时间</b>	2022年4月27日	
<b>地点、方式</b>	综合办公中心，电话会议	
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董秘	
<b>投资者关系活动内容</b>	1、1季度销售费用较去年同期下降较多的原因，全年来看销售费用率情况？ 答：2022年一季度销售费用下降主要是结构性因素的影响。一季度CHC业务占比明显提升，CHC业务整体费用率较低，而且通常公司1季度CHC业务费用率相对较低，	

## 介绍

四季度较高，主要是进入冬春之后，感冒品类发病率提升且四季度节日比较多，消费者沟通和线下费用投放增加，所以通常四季度费用率略高。同时，1 季度 CHC 业务费用率低也有规模效应的原因，因此 1 季度销售费用较其他季度低一点。一季度处方药业务费用率有所降低，主要是：1、疫情影响下，部分地区学术活动推广难度增加。2、处方药 1 季度由于销售进度受疫情影响趋慢，费用管控也会相对严格。接下来的几个季度，预计 CHC 业务的销售费用率会相较 1 季度略有上升。预计处方药业务费用率随着业务增速的逐渐恢复将有所增加。全年预计各业务线销售费用率将稳中有降。

### 2、1 季度线上业务发展情况和未来发展规划？

答：2022 年 1 季度线上业务增长比较快，占比略有提升。2 季度存在一定不确定性，主要是一些线下受疫情影响的地区，线上业务也受到限制。从未来趋势来看，预计线上业务占比会逐渐提升，团队也会匹配业务发展进行调整。此外，公司线上业务团队成员部分来自其他业务部门，转做线上业务。

### 3、未来线上业务占比持续提升的举措？

答：公司目前线上业务在公司营收中占比较小，十四五期间将持续提升线上业务占比，具体举措包括：1、提升现有品种线上运营能力，提高份额和规模，感冒灵、澳诺、易善复产品未来还具备进一步提升规模的空间。2、引入适合线上销售的新产品。如去年引入的新品龙角散是较为适合线上发展打造的品种。公司大健康领域产品去年也开始逐渐加大线上运营，像桃白白品牌产品重点推线上销售。

### 4、疫情对 Q2 和全年预期的影响？

答：二季度以来部分地区因疫情防控措施有所加强，对当地药店感冒类产品的销售及处方药医院推广产生一定影响。此外，线上销售也受到了不同程度的影响，公司也在持续关注疫情影响的时间和区域的变动情况，如疫情得到较好、较快控制，预计对全年

业务影响相对有限。但如果持续时间较长，预计可能对公司业务带来一定压力。

#### **5、感冒、儿科品类一季度情况？**

**答：**感冒品类 1 季度总体稳定。感冒是公司重要品类，如未受到较大的疫情影响，预计全年将实现较快增长。儿科品类 1 季度增长较快，主要是澳诺业务增长带动。皮肤、胃肠品类增长良好，骨科品类有所下滑，主要是受到外部竞争因素影响，公司也在持续调整骨科产品结构和销售策略，并对产品开展技术升级等工作。康复慢病总体增长较好，主要是引入冻干三七等新产品产生带动作用。大健康业务 1 季度总体增速较好。

#### **6、大健康业务现在主要发展的品牌、产品有哪些？**

**答：**大健康业务主要品牌包括基础维矿领域的今维多，围绕女性健康打造的桃白白等。还包括圣海 CMO 业务。

#### **7、配方颗粒新产品提价和终端动销以及山东集采情况？**

**答：**预计今年上半年新的国标、省标品种会逐步落地，目前仍在推进中，公司也在持续关注相关的动态。山东省目前正在进行部分饮片的集采试点，公司也在积极关注相关进展动态。基于现有配方颗粒国标品种数量较少的情况，预计短期内全面推进集采可能不完全成熟。未来国标品种数量达到一定规模，更有利于进行集采的探索。

#### **8、注射剂产品 Q1 是否是受到集采影响？广东集采是否会影响到易善复等产品零售端的销售？**

**答：**公司注射剂业务中参附注射液占比最大，之前已纳入广东联盟集采，1 季度产品销售受到了一些影响。易善复中选价格降幅在预期中，集采价格对零售渠道价格会有一些影响，总体可控。

#### **9、抗感染业务 Q1 的情况？**

**答：**公司抗感染业务一季度表现符合预期，实现恢复性增长，主要是产品结构调整

基本到位，进入集采品种贡献增量，同时，复他舒等新产品开始推广。预计今年将保持较好增长趋势。

**10、财务角度，线上线下业务的推广费用率和利润率的区别？**

答：费用率和利润率方面，总体来讲品牌成熟且线下基础比较好的产品，线上盈利能力相对更强，对于新推出的品牌和产品，仍需要一定的培育周期，推广成本较高。

**11、未来 CHC 业务并购的方向？是否还有更多的品种补充进来？**

答：CHC 业务优选有影响力的品牌并关注消费升级方向的产品，帮助公司尽快实现全域布局。此外，公司 999 品牌相对更现代，公司也在持续关注传统中医药品牌。

**12、CHC 和处方药后续如何定位，CHC 业务投入侧重？**

答：公司业务战略中将 CHC 业务定位为核心业务，处方药和国药业务定位为发展业务。CHC 业务涵盖预防、治疗、康复、保健全领域。CHC 作为核心业务未来在市场、品牌、产品、并购整合等方面都将重点投入，围绕核心业务领域聚焦。CHC 业务未来方向，不断强化品牌、核心品类和重点品类市场地位，并丰富品类产品线。进一步补充新的产品、品类。近两年公司也开展“感冒+”业务，推出 999IDAI 口罩，洗鼻水等。疫情期间也适时推出 999 感冒灵+抗病毒口服液组合。

附件清单

(如有)

-

日期

2022/4/27