

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：2021-010

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩沟通会（电话会议） <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	证券、基金等投资机构分析师
时间	2021年10月27日
地点	电话会议
上市公司 接待人员姓名	副总裁兼董事会秘书 周辉女士
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>公司于10月27日和兴业证券联合举行2021年三季度业绩电话沟通会，就2021年三季度经营与业绩情况与投资者进行了互动交流。</p> <p>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经营情况。具体汇报内容如下：</p>



尊敬的各位投资者，大家好！首先向各位投资者汇报一下公司 2021 年前三季度和第三季度的业绩情况。

2021 年 Q1-Q3 公司实现营收 110.99 亿元，同比增长 19.17%，营收的构成较去年有较大变化，CHC 业务大幅上升，占整体营收超过 60%，处方药受政策及外部环境的影响占比下降；实现归母净利润 17.41 亿元，同比增长 10.13%，扣非归母净利润 16.2 亿元，同比增长 18.11%。总体来看，前三季度 CHC 业务保持较快增长，处方药业务受抗感染业务下滑的影响，实现小幅上涨。一到三季度，公司实现经营活动产生的现金净流量为 14.66 亿元，同比小幅下降，主要是去年受疫情影响部分税费递延到今年支付，总体现金流还是呈现比较健康的状况。

毛利率方面，下降了 2.97%，主要是业务结构的原因，抗感染业务毛利率集采前较高，受集采等政策影响毛利率明显下滑，并影响整体毛利率，另外也存在药材价格、原料药价格以及纸张价格的上涨对毛利率带来的影响。费用率方面，前三季度总体费用率有所下降，但由于毛利率的下降，影响整体净利率水平。

Q3 单季度，实现营收 33.43 亿元，同比小幅下降，主要受抗感染业务下滑影响，另外中药注射剂也有一定的下滑，同时也与 2020 年 Q3 基数相对较高有关。CHC 业务在 Q3 有小幅上涨。Q3 实现归母净利润 3.76 亿元，同比下滑 28.57%，扣非归母净利润 3.55 亿元，同比下降 20.93%。一方面是去年基数较大，另一方面是毛利率的下降。展望四季度，考虑去年疫情原因费用投放相对较慢，Q4 投放较多，叠加计提商誉减值，因此去年 Q4 单季度的盈利能力较低，季度之间不均衡，



但今年不会出现这一情况。

在问答环节中，投资者与公司管理层进行互动交流。

1、投资者问：11 月中药配方颗粒 160 个品种国家标准、广东联盟中药集采，这方面政策对公司的影响，公司的应对措施

答：中药配方颗粒新国标的实施，从长期来看，对竞争环境、产品成本、产业链的能力要求都有影响，从短期来看，一方面，终端进一步放开，可以覆盖到更多的医疗机构，对现有的厂家而言意味着更多的机会，另一方面按照国标生产的产品成本相较原来还是有所上升，对盈利能力有一定影响，总体有利有弊，另外新厂家进入的速度较预期慢，短期竞争格局未出现剧烈变化，总体来看明年营收预计会有一个比较积极的表现，但盈利能力可能会有一定影响。

广东中药集采政策考虑了医院用药的基础，在产品分组方面相对合理，预计集采后价格会有一定降幅，接下来也会持续关注参与的各省市报量的情况，相应地做出应对策略，目前公司内部已经做了充分的研讨、评估，对于不同品种以及销售渠道的状况进行分析。综合来看中成药集采后会有一定程度的降价，公司会根据报量的情况、现有品种不同渠道的占比来决定具体品种的策略。

2、投资者问：复他舒的销售策略、规划？

答：目前复他舒已经正式上市，公司也成立了专线队伍，目前已覆盖二十几个城市。这个产品相较于现有的同类产品有其优势，有比较好的市



场潜力，预计五年内达到几个亿的销售规模。

3、投资者问：财务方面，增加的存货减值和营业外支出原因？

答：存货跌价准备主要是针对之前储备的药材和过一定效期的产品的减值，包括近期药材价格的波动，以及配方颗粒考虑到新国标实施增加原材料储备等，公司根据产品和原材料储备情况谨慎做一定的减值。

营业外支出方面，主要是部分子公司的税务检查在税务方面的支出。

4、投资者问：中药材涨价，对公司的影响和应对？

答：中药材价格总体是上涨的趋势，部分药材近两年波动较大，如人参、三七等，针对中药材长期涨价的趋势，公司 CHC 部分产品过去几年有小幅提价，可以抵消部分原材料价格上涨的影响；其次公司也锁定大宗原材料采购的供应商，并且有长期合作的规范化药材种植基地，通过合作关系的建立，一方面能保障药材的供应，另外对药材市场的变化能够更紧密地跟踪，通过采购周期的变化来减缓中药材价格上涨所带来的影响。另外通过公司智能制造、自动化的水平的提升来降低产业链整体的成本。对一些重要药材、价格可能涨幅较大的药材，公司会提前做一些储备。

5、投资者问：配方颗粒收入规模、增速，新国标下市场需求及产能储备情况？

答：2020 年，公司配方颗粒业务营业收入超过 20 亿元。2021 年前三季度配方颗粒业务保持较好增长，未来两年预计可继续保持较快增长。



但同时要关注行业的变化，包括国标的出台速度以及其他厂家的进入速度，可能会对竞争格局有一定影响。

市场需求方面，在新国标实施后预计有更多的患者能够更便利地使用到这一产品，可以扩展到更多终端。

产能方面，公司已经有所准备，淮北二期已建成，雅安已投产，目前在浙江、云南、重庆、江西也在新建配方颗粒的产能，总体来说公司配方颗粒业务坚持两统两分原则，优化产业链成本。未来几年公司固定资产资本性支出主要在配方颗粒业务。

6、投资者问：创新药领域临床进展、未来规划？

答：ONC201 目前临床申报资料已报 CDE，目前还在审评中，预计今年年底之前拿到临床默示许可，明年上半年可以入组。产品适应症主要针对罕见病，预计产品销售峰值在大几亿，目前 ONC201 在美国针对 H3K27M 突变的弥漫性中线脑胶质瘤二期临床入组完成，初步判断临床数据较好，公司对中国后续临床开展还是比较有信心。

QBH-196 已获批临床，目前在临床前准备中，预计明年进入临床。

7、投资者问：后续在创新药领域进一步的规划布局？

答：未来公司会进一步引入更多产品，包括采用 license-in 等方式。目前公司研发团队也是在不断寻找合适的合作标的，公司自身的研发能力正在不断提升，短期内更多通过合作开发、购买产品权益来补充产品管线。未来在研发方面的投入会不断加大。



8、投资者问：中药全产业链方面，雅安三九 GAP 基地目前的运转情况、战略定位？

答：公司从药材的种子种苗研究到饮片、制剂等全产业进行布局，具有良好的管理规范，越来越多的产品可以做到全程溯源。雅安目前是有公司种子种苗的研究基地，主要针对四川地产的药材进行系统化的研究。公司也有多个药材的种植基地。

9、投资者问：与龙角散株式会社达成合作，引进龙角散品牌润喉系列产品，销售状况和布局，后期在引进产品方面的规划？

答：龙角散润喉系列产品是今年五、六月逐渐上市的，前期主要是试销。八月份正式产品上市，目前来看销售符合预期。公司主要推广免水润剂型产品，该剂型使用体验好。销售规划方面，重点推动线上渠道发展，同时也会利用三九线下优势覆盖药店等渠道，未来希望与龙角散株式会社进一步合作，引入更多龙角散品牌下的产品。

10、投资者问：处方药纳入集采的可能，对公司的影响？

答：抗感染业务中两个最大的品种已经在去年和今年纳入集采，更多产品进一步纳入国家集采的可能性相对较低，部分中药品种可能会进入地方集采。



11、投资者问：公司后续在华蟾素产品剂型上的选择规划？

答：近几年公司在华蟾素产品结构上有所调整，之前是注射剂较多，现在主要是片剂和口服液，口服液长期来看潜力比较大。

12、投资者问：销售渠道方面的战略规划？

答：目前，CHC 业务线下渠道仍是核心渠道，近几年线上做了更全面布局但整体的营收占比还是相对较低，十四五期间会更重视线上业务发展，将引入更多适合线上销售的产品。近两年公司产品在线上表现较好的有易善复、澳诺葡萄糖酸钙锌等，这类产品本身更适合线上销售，在线上的表现也更好。未来在品类发展方面，会向健康预防等领域拓展。另外，O2O 也是一个大趋势，三九具备较好的基础，三九和传统终端有密切合作，和线上平台的合作关系也很好，近几年公司持续构建线上运营的能力。

13、投资者问：公司抗感染的新产品，注射用头孢比罗酯钠，单品的销售状况和规划，公司在抗感染业务上的策略和布局？

答：抗感染业务近两年受政策影响较大，头孢比罗酯钠去年拿到进口注册批件，目前还没有正式上市，主要是由于疫情对欧洲产品供应链的影响，预计明年初产品可进到国内。但公司团队已在推进前期工作，包括各地的挂网、招标等。产品是第五代头孢，在安全性等方面有优势，在医院市场有较大机会。



总结：总体来看，三季度公司营收方面表现良好，盈利方面主要受费用投放进度的影响和产品结构原因，相较去年同期有所下降。展望全年，预计公司2021年营业收入将在2020年较低基数的基础上，实现较快增长。针对未来政策环境变化，公司将基于在主要业务领域的优势，如CHC业务方面，公司连续多年位列非处方药生产企业综合排名第一，处方药领域公司也有较好的业务基础，未来通过加大创新方面的投入、引入产品，加快实现业务转型，努力实现持续良好增长。

附件清单（如有）

-

日期

2021/10/27