证券代码:000999 证券简称:华润三九



# 投资者关系活动记录表

编号: 2021-017

	√特定对象调研	□分析师会议
投资者关系	□媒体采访	□业绩说明会
活动类别	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	□其他
参与单位名称	安信证券分析师	
及人员姓名		
时间	2021年12月8日	
地点	综合办公中心	
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书、证券事务代表	
投资者关系活动	1、公司未来研发管线布局?	
主要内容介绍	答:近年来公司不断加大研发投入,围绕公司战略构建管线布局。CHC	
工文「打口八口	业务面向全域,聚焦重点品类和产品升级方向。处方药业务围绕心脑血管、	
	骨科、消化、肿瘤、妇	科、儿科等领域。同时,公司也重视中药经典名方

的研发,已立项十多首经典名方产品。

近年来公司研发管线逐步构建,取得了一定成果。今年上半年二类新药"示踪用盐酸米托蒽醌注射液"(复他舒)获得《药品注册证书》,目前已经正式上市,公司也成立了专线队伍。头孢比罗酯钠去年末拿到进口注册批件,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,预计明年产品可进到国内。

预计明年部分经典名方产品和仿制药品种会上市,同时示踪剂预计明年将获批第二个适应症。QBH196在准备临床,预计明年进入临床。

## 2、投资者问:配方颗粒新国标的执行对公司的影响?

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。短期竞争格局未出现剧烈变化,明年营收预计会有一个比较积极的表现,但盈利能力会有一定影响。

#### 3、公司配方颗粒业务溯源体系?

答:公司重视配方颗粒全产业链能力建设,从药材种植到饮片、制剂、终端服务等全产业进行布局。在生产和供应链管理方面具有良好的管理规范,部分产品可做到全程溯源。

### 4、今年公司 CHC 业务各品类表现?

答:公司目前感冒品类表现较好,儿科品类增长快速,主要是去年受疫情影响基数较低,今年实现恢复性增长。2020年新并购的澳诺制药的葡萄糖酸钙锌口服溶液今年继续保持了较快增长。公司大健康业务增速也较快,但是基数相对较小。2020年公司对大健康业务做了一定调整,对线下业务团队做了一定优化,未来重点关注线上市场。

#### 5、公司线上业务发展情况?

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,这类产品本身适合线上销售,在线上的增长非常好。O2O也是一个大趋势,对品牌企业机会较好,三九具备良好的产品基础,和传统终端有密切合作,和线上平台的合作关系也很好,核心产品市场份额较高。

#### 6、公司产品的提价策略?

答:近年来随着成本,特别是原材料成本、人力成本等不断上涨,公司对部分 OTC 产品进行了小幅提价,兼顾了患者的接受能力和公司缓解成

2021/12/8

日期

本压力。针对不同的产品以及产品周期的不同阶段,公司也会采取不同的定价策略。

7. 公司为什么会选择生长激素产品来推广?

答:公司处方药业务线包含心脑、消化、肿瘤、骨科领域,并积极探索将自我诊疗领域较强的妇科、儿科、呼吸领域补充进来。儿科领域我们有一定的产品及专家基础,通过与诺和诺德合作,进一步提升可公司儿科治疗领域的学术能力,探索构建客户管理体系,对生长激素未来的市场前景我们认为还是有较大的发展机会。