

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：2022-070

投资者关系	<input type="checkbox"/> 特定对象调研	<input type="checkbox"/> 分析师会议
活动类别	<input type="checkbox"/> 媒体采访	<input checked="" type="checkbox"/> 业绩沟通会（电话会）
	<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	中信建投等证券、投资机构分析师	
时间	2022年10月30日	
地点、方式	综合办公中心，电话会议	
上市公司 接待人员姓名	董事长 董事会秘书 证券事务代表	
投资者 关系活动 主要内容 介绍	公司于10月30日和中信建投联合举行2022年三季度业绩电话沟通会，就2022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：

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 2022 年前三季度和第三季度的业绩情况。

2022 年前三季度，公司实现营业收入 121.1 亿元，同比增长 7.53%，相较于去年同期（调整前）增长 9.11%，归母净利润 19.52 亿元，同比增长 11.17%，扣非后归母净利润 17.83 亿元，同比增长 10%，经营活动产生的现金流量净额是 20.18 亿元，同比增长 38.68%，现金流呈现健康的状况。

22 年 Q3，公司实现营业收入 37.1 亿元，较上年同期调整后同比增长 9.18%，归母净利润 5.19 亿元，同比增长 36.52%，扣非后归母净利润 4.5 亿元，同比增长 27%。

总体来看，前三季度营收和净利润增速基本符合预期，较上半年业绩增速有所提升，主要在于 CHC 业务带动：1) CHC 业务：品牌 OTC 业务、专业品牌业务、大健康业务都实现了双位数的增长，康慢业务略低于预期。具体品类来看，CHC 业务的恢复主要受益于感冒药的良好恢复，感冒药三季度恢复较好主要是因为疫情防控政策使得销售行为更规范，且 6-7 月份感冒发病率提升，叠加去年三季度低基数影响；整体感冒药三季度恢复良好，也使得感冒药前三季度表现较上半年有明显提升。同时，儿科、胃药、皮肤用药增长较好。CHC 业务过去几年保持逐渐上升的态势，CHC 业务收入占比不断提升，前三季度占整体营收超过 60%。2) 处方药业务主要受中药注射剂影响（因为疫情导致处方下滑和省际联盟集采影响下滑）；国药业务整体实现增长，配方颗粒业务有一定下滑，主要在于配方颗粒业务各省销售备案的进度较之前的预期要慢一些，饮片业务实现较快增长。除此之外，易善复、诺泽等产品均实现良好增长。

毛利率前三季度出现一定下降，主要受到结构变化影响，毛利率较高的处方药业务占比下降；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；国药业

务毛利率由于饮片业务占比提升也出现一定下降。另外也存在原料药价格、成本上涨等因素对毛利率带来的影响。前三季度销售费用率下降，主要因为业务结构变化，和过去2-3年之中公司一直在主动进行费用管理。

昆药收购项目目前在推进中，受到疫情影响，交易进程有所延缓，主要是项目构成重大资产重组，尽调、审计评估等相关工作程序比较长，范围更广，还涉及一系列审批，公司目前在全力推进，也于近日披露了财务数据有效期和股东大会通知延期的公告，但仍希望年底之前能完成。昆药集团和公司在品牌、产品、渠道等方面有良好的协同性，双方未来有非常好的协同发展前景。

今年主要是配方颗粒业务面临一定挑战，对此公司也做了相应调整和应对措施，公司会努力实现今年既定目标。同时，今年也是股权激励第一年，我们也会努力争取，实现股权激励目标。

最后，再次感谢各位投资者一直以来对公司的关心和支持，谢谢大家。

1、感冒品类前三季度的经营情况，恢复情况，和未来市占率提升的举措？

答：感冒药 Q1 销售非常好，但 Q2 因为上海等地的疫情管控情况出现，很多城市对感冒药限售，影响了感冒药业务。但 Q3 随着第九版疫情防控方案出台后，各地防控政策有所放松，感冒药三季度销售恢复很快。预测 Q4 感冒药品类增长可期，目前公司正在进行备货以及渠道和消费者的一系列工作。展望未来，疫情三年改变了感冒药的竞争格局，999 感冒灵这样的品牌品种因为线上不断补偿性发展，市场占有率是逐步提升的。未来希望抓住集中度提高和品牌品种在品类中受益的机会。一是公司将致力于加强和年轻消费者沟通，产生品牌影响力。二是将加强线上线下融合，公司已制定数字化战略，充分发展线上 O2O 业务，O2O 业务可以改善品牌品种到达消费者的效率。第三是

通过大品牌把品类带起来，目前公司已经相继推出了 999 抗病毒口服液、999 强力枇杷露、999 藿香正气水，并引进西药止咳药。公司希望 999 感冒品类形成丰富的产品组合满足消费者需求，希望未来市占率还能稳步提升。

2、一退两抗或四类药品的监管措施是否出现波动？

答：全国各地疫情防控预计会更加成熟，大部分地区会兼顾经济发展和疫情防控。但是疫情防控还是会带来不确定性因素，比如布货，供应链、产业链上的阻碍。我们也在高度关注。基于公司三九商道系统和连锁良好的业务关系，预计未来在市场的占有率还会有比较好的结果。药品销售旺季是公司持续拓展的机遇期。

3、配方颗粒备案情况？预计配方颗粒业务多久能保持发展态势？

答：今年配方颗粒业务备案面临一定挑战，年初在制定商业计划时有所预期。同时由于过去几年都是持续高增长，基数很高。目前在逐季观察国标省标落地情况，有看到逐季改善的趋势。目前公司正在加紧备案工作，以及产业链整体布局。公司配方颗粒业务产业链全方位优势是未来在竞争中胜出的关键因素之一，原来的 6 家试点企业有先发优势，接下来最重要的是利用产业链优势布局，做好替换等一系列工作。配方颗粒的集采预计为十四五的末期，目前产业链布局也将围绕着未来可能的集采做准备。

国药业务希望今年能够保持正增长。希望国药事业部业务通过今年一年的调整，未来能够保持持续增长的态势。

4、中成药集采，山东饮片集采后的未来的预期？

答：中成药集采沿用西药集采的规则，但是有部分改变，考虑了中药的发展。配方颗粒和饮片如果没有统一标准，单纯以价低者得会劣币驱逐良币。山东饮片集采调整为联采，不是唯低价，也是比较好的实事求是的做法，对中药产业发展有一定帮助。配方颗粒集采方面，预计国标覆盖产品达到 400-500 种以上后，集采才会全面展开。

5、前三季度儿科，胃药，皮肤药的增长情况以及未来增长态势？

答：目前三个品类均实现较快增长。疫情防控推动了线上 O2O 的发展，对三九这样的品牌企业帮助很大。无论是以皮炎平为首的皮肤品类，三九胃泰、新三九胃泰为首的胃药品类和 999 小儿品类都增长较好。这种趋势能否持续取决于品类竞争和公司的产品能否在品类中占领先地位。公司也将把握好机会，在这样势头下尽量提升市占率，推动销售增长。目前管控的情况下，线上对品牌企业的发展还是非常有利的。

6、处方药新产品的预期？

答：示踪用盐酸米托蒽醌注射液已经开始销售，目前正在全力营销推广和增加适应症，但是推广一定程度上受到疫情限制。预计示踪剂通过 1-2 年的推广期会呈现比较好的增长态势。五代头孢在引入过程中也受到疫情影响，目前整体引进速度偏慢，预期明年下半年才会正常。

7、公司线上品种规划设计和数字化中心最新发展情况？

答：公司制定十四五战略时已同步制定了数字化战略，并成立了智能与数字化中心，制定了三年期能力打造计划，期望线上占比在战略末期能达到 10% 以上。

8、康复慢病事业部的经营情况和集采的预期？

答：目前康复慢病事业部主要是华润圣火，主要通过 999 理沭王牌血塞通软胶囊来构建。三七软胶囊是三七制剂中比较好的产品形态。圣火进入华润三九后，把重点从专注医院，变成医院零售双头并进，且做了大量研究和学术工作，目的是为这个产品积累临床数据，观察临床应用，期待产品未来能做到一级预防产品。在目前集采影响的情况下，零售渠道也一定程度上弥补了集采损失的量。康慢业务预计还将保持稳定，盈利能力比较强。未来昆药加入三九后也将重新思考康慢业务和昆药的整合规划。

9、中药产业链上游的布局？

答：中药产业链比较长，中药的核心品种离不开上游资源的掌控。目前公司围绕核心品类在上游安排了种子种苗种植、加工提取等，主要为解决上游生产瓶颈的问题；主要在安徽、浙江、江西、重庆、云南、山东、吉林、广东等省份做了一定的产业布局安排。未来会系统地去开展工作，根据产业发展情况、原材料涨价压力，来配置种植面积。公司通过几年努力掌握一定经验，能够应对业务发展需要。

10、稳态销售费用率的预期？

答：目前十四五对公司来说是关键战略期，我们整体判断医药工业将由成熟转向强大，在此过程中创新研发和管理效率是非常关键的构建优势的方式。公司十四五的主题是创新、质量、效率，公司也围绕主题进行了一些布局；从目前战略期来看，销售费用率稳步下降，销售费用率长期来看围绕效率会逐渐降低。

11、明年的各业务线的收入增长预期？

答：明年商业计划现在还在制定中，希望以高于行业平均水平的速度增长。核心CHC业务增长希望能高于行业平均水平，发展业务处方药和国药业务希望能完成转型实现稳健增长。

12、明年的经营工作的重点方向？

答：1、CHC业务方面，希望专业品牌、大健康经过几年的能力打造，有一个更好的增长。2、昆药整合提高，包括康慢业务如何融合昆药，三九如何赋能昆药，和三九如何赋能昆中药1381的品牌打造，康复慢病事业部和昆药会承担迎接老龄化来临的重大发展机遇。3、持续构建全产业链能力，希望国药业务在行业地位中有一个跃升。4、围绕创新研发投入，目前新药获批情况理想，结合固有的品类优势和中药学术优势，研究如何通过中药+西药进一步满足消费者医疗需求。

13、感冒药发病趋势？渠道库存管理情况？未来的竞争格局？

答：感冒药进入了旺季，渠道存货这几年控制的比较好，一般控制在 2.5 个月左右。

目前公司 999 感冒灵针对普通感冒，999 抗病毒口服液主要针对抗病毒方向。此外，公司也对产品做了不同的细分，比如消炎，止咳等都做了一定布局。

总结：华润三九是战略引领的企业，我们高度关注战略目标的设定、执行、推进。

十四五目标我们希望实现营收翻番。华润三九制定了创新+品牌双轮驱动的策略。这两年也在不断加大创新研发力度，并保持品牌打造和系统能力打造的优势。公司战略围绕创新、质量、效率三个主题，不断检视不足，提升能力，把创新能力、质量提升、管理效率保持在一个比较好的状态，从而推动业务不断发展。在此过程中也会高度关注优秀的资源和标的，关注并购机会。同时也在推动企业对标世界一流，加大国际合作的工作。希望通过团队的努力，在战略期顺利完成业务翻番的目标，从而实现关爱大众健康，共创美好生活，成为大众医药健康产业引领者的愿景和使命。公司管理团队也会为此而努力。

附件清单
(如有)

-

日期

2022/10/30