

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：2022-073

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 type="checkbox"/> 业绩沟通会
	<input type="checkbox"/> 新闻发布会	<input type="checkbox"/> 路演活动
	<input type="checkbox"/> 现场参观	<input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	建信基金、易方达基金、中欧基金、富国基金、嘉实基金、花旗、美银、瑞信等证券、投资机构分析师	
时间	2022年10月31日-2022年11月2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	董事会秘书	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、三季度疫情对感冒药影响恢复情况？ 四季度展望？</p> <p>答：感冒药三季度恢复较好，主要是 1. 疫情防控政策促使销售行为更加规范；2. 6、7 月份感冒发病率提升；3. 去年同期三季度基数较低。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。四季度感冒发病率相对较高，产品销售规模相对较大。目前来看订单情况等不错，销售趋势比较好。</p>	

2、股权激励考核指标是否是三个指标都需要同时满足？并有对标考核要求？禁售期解锁时间要求，第一次解锁是否要 2 年以后？

答：公司限制性股票激励计划需同时满足三个指标的考核要求，并满足对标考核要求，方能达到解除限售条件。在满足考核要求后，自激励对象获授限制性股票完成登记之日起 24 个月、36 个月、48 个月内匀速解锁。公司首次授予在 2022 年 5 月完成，从 5 月份开始算，2 年后才能解锁第一批。对于管理层，同时受到高管每年转让股份不得超过 25%的限制。

3、实际的股权激励需摊销费用和草案测算的有一定差异的原因？

答：股权激励成本每年摊销的费用与授予日的股价相关，也与实际授予的时间导致的当年需分摊月份有关，草案发布时是以当时的股价作为假设授予日进行的测算，所以有一定差距。公司在授予完成公告中，根据实际授予日也做了测算。

4、股权激励实施后，是否体现了激励作用，是否想要冲业绩？

答：股权激励的实施对核心团队有比较强的激励作用，本次激励计划覆盖的人数较多，对调动骨干人才的积极性有促进作用。公司股权激励不仅需要完成门槛指标还要实现对标目标，公司将努力实现业绩增长，争取达成业绩目标。

5、四季度和明年业绩预期展望？

答：公司四季度主要关注感冒药和配方颗粒业务的表现。感冒药目前看来趋势良好，配方颗粒业务增长略低于预期。公司之前做全年预算的时候，也考虑到配方颗粒今年受政策的影响出现下滑的可能。预计今年年底重点省份的省标和国标能够比较好的落地，考虑到量价的变化，预期明年营收和利润会有恢复性增长。今年是股权激励的第一年，公司会努力抓住市场机会去达成全年的股权激励目标。公司在十四五初期制定了十四五发展规划，确立了 2025 年营收翻番的目标。这几年在研发创新方面不断增加投入，并

强化品牌打造，希望通过创新+品牌双轮驱动实现业务的长期增长。公司同时非常关注行业优质资源整合的机会，希望不断引入更多产品，丰富公司的管线，力争实现公司十四五目标，推动业务持续增长，为投资者创造价值。

6、昆药增速低于三九，三九对昆药未来增长的期许？

答：首先是帮助昆药梳理战略，聚焦核心业务，在此基础上，鼓励实现更具挑战性的营收和利润目标，期望能保持与三九的战略目标一致。

7、三季度收入和利润增速有所差异，情况分析？

答：三季度盈利端恢复比较好，主要跟三季度感冒药销售恢复良好有关系，同时也和三季度去年同期的基数较低有关。二季度感冒药的销售受到了四类药销售限制，表现的不是很理想，三季度随着第九版疫情防控方案出台，四类药的销售逐渐规范化、销售更加顺畅。此外，六七月份感冒发病率提升，所以感冒药销售在三季度恢复得非常好。感冒药业务占比比较高，费用率相对较低，盈利能力比较强。所以呈现出三季度单季净利润增速高于收入增速的现象。

8、三季度配方颗粒的恢复情况，以及未来增长预期？

答：配方颗粒业务三季度表现低于预期，主要原因为各地备案的进度低于预期。三季度以销售新国标和省标为主，备案慢的影响逐渐显现。

前三季度国药业务整体是增长的，配方颗粒业务销售受到影响后，饮片业务做了一定的补充。目前新国标品种在各地备案基本完成，目前大概有 10 个省份省标备案较好。公司也在持续推动配方颗粒业务备案进程，今年配方颗粒业务表现可能会低于预期，但是国药业务实现增长还是很有希望的。

明年配方颗粒业务总体相对乐观，销售区域会受到一定影响，但是考虑到备案品种增加以及目前价格调整状况，预计明年业务整体会实现恢复性增长。

9、中药配方颗粒切标后价格成本及其毛利额、净利率的变化？

答：目前仍在切标过程，情况相对复杂。现有完成切换地区价格提升幅度好于预期，提升幅度可覆盖成本上涨，但预计毛利率有一定幅度下降，具体仍需等到更多省份终端完成切标，观察后续数据变化。

10、公司毛利率变化原因？

答：毛利率方面前三季度有所下降，主要受到业务结构变化影响，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、成本上涨等对毛利率带来的影响。

11、昆药进展情况预计？

答：昆药项目目前在推进中，受到疫情影响，交易进程有所延缓，主要是该项目构成三九重大资产重组，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10月29日披露了财务数据有效期和股东大会通知延期的公告，希望年底之前能完成。

12、中药集采影响？

答：目前，三九处方药中药大品种基本已纳入两个省际联盟集采，广东主要针对独家品种，降幅相对比较合理。目前公司品种纳入新一轮中成药集采的主要是华蟾素，华蟾素目前在公司业务规模中占比不大。接下来更多省份开始实施集采后，对营收影响会逐渐体现，但总体影响可控并可预期。

13、公司是否面临商誉减值风险？

答：目前公司账面存在一定金额的商誉，占资产比重在可接受的范围内，公司密切关注各项目的进展和整合后业绩表现，目前绝大多数项目是符合预期的，暂时没有减值

风险。

14、公司产品提价安排？

答：公司 OTC 品种有一定定价能力，核心品种由于上市多年价格没有发生变化，但成本已上涨很多，所以对这一类产品会陆续进行小幅提价，主要是覆盖成本上涨的影响，同时实现品牌价值，提价的过程中会充分考虑患者的接受程度。二是培育中的成长品种，随着产品品牌力提升，不断升级产品体验，改进工艺及包装设计，相应也会对价格做一定提升。

15、昆药项目同业竞争解决安排？

答：昆药集团三七产品和三九现有的业务有一定重叠，医药流通业务和华润医药集团的医药商业有一定重叠，因此在此次上市公司收购的过程中华润集团、华润医药集团、华润三九分别出具了解决同业竞争问题的承诺函，计划在 5 年内解决同业竞争的问题。未来昆药将逐渐清晰定位，不断聚焦核心业务，在此基础上并结合市场情况确定解决同业竞争的具体方案和启动时机。

16、公司销售费用率控制情况以及全年销售费用趋势展望？

答：公司前三季度销售费用率有所下降，一方面和业务结构变化有关，CHC 业务增速高于处方药，而 CHC 业务整体费用率低于处方药，同时，今年销售费率相对较高的配方颗粒业务下滑，取而代之的是饮片业务，而饮片业务相对销售费率低。另一方面主动进行了费用管理，预计全年整体费用率预计会比去年稳中有降，公司对费用把控严格。

17、前三季度各业务线表现情况？

答：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，CHC 业务中品牌 OTC 业务、专业品牌，大健康业务都实现两位数增长。康慢业务略低于预期。具体品类来看，感冒药三季度恢复较好，同时，儿科、

胃药、皮肤用药增长较好。

国药业务整体实现增长，其中，饮片业务前三季度增长快速，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进度较之前预期慢一些。处方药业务表现主要受中药注射剂影响，中药注射剂受到疫情导致处方下滑和省际联盟集采预期等影响，有所下滑；除此之外，易善复、诺泽等产品均实现良好增长。

18、公司中药创新药有什么储备吗，未来几年昆药上市的管线？

答：中药创新药是研发布局的重点领域之一，进度较快的处于二期临床前准备阶段。中药研发还布局了一系列经典名方，有 20 多首在研。经典名方是国家鼓励的方向。

19、配方颗粒竞争格局是否加剧？

答：行业中目前没有看到竞争显著加剧的状况，主要是原来的六家加上地方试点企业为主。配方颗粒新国标对企业全产业链的要求较高，不管是前端药材资源、后端生产环节以及销售服务的能力要求，都需要较大的前期投入，目前没有看到大量企业加入。

国家也在加强对配方颗粒业务的监管，希望配方颗粒业务放开后出现健康有序的发展。应对未来的竞争，公司一方面在产业链上游不断加大投入，包括自建以及合作开展的规范化种植基地，同时发展智能制造，建立产品溯源体系，以提高品控、提升效率。销售端希望抓紧政策的窗口期，覆盖更多的基层机构，与核心的医院建立战略关系，以期有更好的优势地位。

20、CHC 业务线上业务占比有情况以及未来趋势？

答：近几年公司线上业务占比不断提升，目前线上 B2C 业务占 CHC 业务比重超过 4%。十四五期间希望将线上业务占比提升至 10%以上。近几年公司也在持续打造数字化选品能力，并不断尝试和进行新品迭代。

21、山东集采对饮片行业未来可能怎么影响？

答：山东饮片联采提出鼓励优质优价，这应该是未来中药发展鼓励的方向。通过优质优价可以解决现在行业中存在的一些不规范的情况，目前部分饮片炮制标准，饮片等级都没有统一的规范，市场规范化程度还有进一步提升的空间。山东联采方案公司非常认同，也在密切关注进展。华润三九在中药材上游做了很多投入，包括标准研发、种子种苗种植等。优质优价有利于解决中药产业链中的薄弱环节。

22、公司中长期业务发展策略？

答：公司确定了 CHC 作为核心业务，处方药和国药作为发展业务的战略。CHC 业务将考虑更全面布局，在品类上进一步补充完善。国药业务短期内将通过智能制造环节降低成本，并推动与终端的合作和加快推进备案工作，预计国药业务明年能够实现恢复增长。处方药围绕核心领域基于现有产品打造学术推广能力，推动产品进一步上量（集采环境下有进一步拓展机会）。并不断优化现有产品和业务结构，复他舒，五代头孢等新品是未来重要增长点。

附件清单

-

(如有)

日期

2022/11/2