

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：2022-077

投资者关系 活动类别	<input 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"/> 业绩沟通会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	浙商证券、鹏华基金、工银瑞信、德邦证券等证券、投资机构分析师	
时间	2022年11月22日-11月24日	
地点、方式	综合办公中心，现场会议、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、公司处方药业务（除国药业务）情况？</p> <p>答：公司处方药业务中抗感染业务受集采影响较大，但近两年影响已基本消化。未来中成药集采的影响可能会逐渐有所体现，但考虑到业务规模，预计整体影响可控。其他处方药业务通过业务和产品结构不断调整等举措，预计会实现较好增长。</p> <p>2、配方颗粒业务情况？</p>	

答：目前新国标品种在各地备案基本完成。因为各省政策差异，目前大概有超过 10 个省份省标备案较好，希望到年底有 20 个省左右。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低于预期，但是国药业务（含饮片）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，虽然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，预计明年业务在今年低基数的情况下整体实现恢复性增长。与此同时，预计 2 年后配方颗粒可能会面临集采风险。

3、公司三费如何展望？

答：管理费用率受规模效应影响，预计会稳中有降。财务费用一直比较稳定。销售费用有所波动，2017 年以来销售费用率有所增长主要是受“两票制”等政策推行的影响。而 2020 年后，由于集采政策影响和业务结构变化，销售费用逐年有所下降。不考虑产品结构影响，预计全年整体费用率预计将稳中有降。

4、公司未来业务趋势（扣除配方颗粒影响+考虑昆药战略考量），3-5 年之后变化成什么样？

答：公司战略清晰，CHC 业务全域布局，不断丰富品类，细分业务也会更丰富，同时会进一步拓展新渠道，产品结构和营销能力有进一步改进提升空间。处方药业务方面，不断加大研发投入，研发方向与公司业务结构匹配，主要围绕重点治疗领域立项产品，一是创新药，包括中药和化药，中药主要关注院内制剂开发、经典名方（20 多个项目在研）等。二是仿制药，主要关注有技术壁垒的仿制药和零售渠道有品牌化运作空间的产品。三是产品力提升，如配方颗粒标准研究、现有产品的标准提升等。

5、中药创新药方向？

答：中药创新方面也在不断加大投入，如中药创新药、经典名方等都有布局。中药

创新立项围绕老年、女性和儿童三类人群展开。

6、疫情之后，长期 3-5 年维度来看，CHC 业务如何提升？

答：未来驱动业务增长的主要因素：一是品牌，OTC 业务主要靠品牌建立壁垒。这几年，公司持续加大品牌投入，品牌年轻化方面做了很多尝试，如短视频、冠名、植入，以及开展跨界合作，吸引了更多年轻人群；二是不断拓展渠道，公司是 OTC 企业中较早布局互联网的企业；三是产品方面，通过收购等方式，不断丰富产品管线，不断延伸品类。此外公司也会考虑适度提价来覆盖成本上涨。

7、OTC 板块中感冒品类十月份以来的表现？

答：十月份以来，感冒相关品类订单量较大，主要是进入秋冬季，与往年情况相同。此外，也观察到部分人群有适当的储备需求。

8、公司线上业务发展规模展望和市占率？

答：未来预计线上业务处于快速成长时期，线上应收占比有望在十四五期间进一步提升。目前来看，核心品种线上市占率略高于线下。

9、收购昆药后，解决同业竞争规划？

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。

10、公司和赛诺菲续签合约情况？

答：公司和赛诺菲本次将易善复的合作延长至 2031 年，主要是希望进一步巩固双方未来的合作，希望在预期稳定的情况下，不断增加市场投入，如品牌、数字化方面的

投入预计会进一步加大。双方对未来进一步拓展合作，如抗过敏产品等，也在进行合作探讨，希望未来能成功落地。

11、公司布洛芬混悬液的情况？

答：布洛芬混悬液已获批，正在组织生产中，正式上市销售预计会在 12 月中旬。这个产品未来具备一定的发展潜力。

12、经典名方的进展预期，预计未来他的市场机会展望？

答：经典名方现在的进展比之前预期略慢一点，公司看好经典名方的方向，不断加大品种的立项，目前首个品种注册工作在推进中。公司立项产品主要围绕老年、女性和儿童三个人群布局。未来市场定位会先拓展医院渠道，长期关注院外渠道。

13、公司外延并购项目关注点？

答：外延发展主要围绕战略领域开展，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。处方药方面关注：1、中医药领域具备独特资源的产品和有潜力的业务 2、关注创新药机会 3、有一定壁垒的仿制药品。

14、中药饮片集采如何看待以及对公司影响？

答：饮片业务本身毛利率较低，预计集采带来大幅降价的可能性较小，山东联采鼓励的方向公司高度认同，公司也在密切关注集采的进展。山东饮片联采和今年上半年出台的《中药材生产质量管理规范》都提出鼓励优质优价，这应该是未来中药发展鼓励的一个方向。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。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。

15、公司药材上游规划？

答：公司目前多数品种药材是通过市场化采购，对于重要或存在紧缺的中药材资源，公司从源头建立规范化基地，并持续构建全产业链能力。同时，公司注重溯源体系建设，保障药材来源可控，品质稳定。

附件清单

(如有)

-

日期

2022/11/24