

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：2022-083

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	南方基金、万家基金、广发基金、太平资产、新华资产、华商基金、农银汇理、华创证券等证券、投资机构分析师
时间	2022年12月27日-12月30日
地点、方式	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. 目前疫情管控放开情况下，公司CHC业务情况？</p> <p>答：感冒高发季叠加疫情影响，感冒、止咳类药物需求量较大、订单充足，公司目前也在加紧安排生产，包括内部委托加工安排等。此外，公司已安排安徽等地子公司进行抗病毒口服液的生产。国药事业部12月份生产的抗疫方剂有一定需求量，因此配方颗粒业务十二月份预计会表现好一些。除此之外其他业务总体表现相对正常。</p>

2、公司处方药业务（除国药业务）情况？

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，预计会实现增长。

3、公司 22 年指引是否有调整？

答：没有特别调整，预计可实现 2022 年中报披露的全年预期。

4、公司目前是否有具体昆药整合安排？

答：公司 23 日已召开股东大会审议通过昆药收购事项，目前正在办理过户的过程中。未来双方主要从以下方面进行协同：1、清晰昆药战略定位，协助管线聚焦 2、零售端三九有优势，渠道、终端等均可资源共享 3、品牌打造方面，可以共享三九的媒介资源，有助于降低品牌打造成本 4、华润的管理体系相对领先，将对昆药有较大帮助。

5、公司原料药方面是否受到影响？

答：我们之前做了一定的准备，成立了专门小组，根据疫情变化做相应应对，包括供应链准备等，主要原材料供应方面做了一定储备。配方颗粒业务原材料近期价格上涨较快，货源紧张，配方颗粒和饮片产品定价相对市场化。

6、公司通常的库存情况和目前的状态？

答：社会库存通常在 2 个月左右，目前感冒药的库存很少。

7、昆药未来核心管理团队是否会保持稳定？

答：昆药集团管理团队专业能力比较强、行业经验丰富，公司会支持昆药的团队保持稳定，聚焦战略，赋能发展，这是总体思路。三九也会安排对昆药业务战略发展有帮助的人员推动业务持续发展。

8、CHC 业务中其他品类受放开的影响以及表现？

答：疫情放开主要是在 12 月份，目前对其他品类没有特别明显的影响。儿科、皮肤、易善复、大健康业务等 2022 年增长较好。康慢业务由于受到集采原因，在湖北联盟相关省份院内市场表现受到影响，所以康慢业务大体保持稳定。

9、公司业务四季度及全年表现情况？

答：公司 2022 年前三季度比上半年营收、利润增速都更快一点，目前来看，公司四季度营收、利润基本保持前三季度态势。四季度通常是公司感冒品类销售旺季，12 月份疫情放开后，对感冒及相关产品需求又进一步增长。处方药业务受集采等影响表现相对弱一点。具体品类方面，CHC 业务中核心品类增长较好，感冒、止咳类药物需求量较大、订单充足，但由于生产有一定周期，外加目前公司相关产品产能已饱和，所以 12 月份产品增长速度可能没有市场预期那么大。儿科品类总体表现比较好，其中澳诺业务持续表现较好，四季度以来尤其十二月份，小儿感冒药也处于需求旺盛状态。皮肤药和胃肠用药全年保持较快增长。大健康业务增速良好。CHC 业务中康复慢病业务表现相对较弱，主要在于血栓通软胶囊未中选湖北集采，在湖北集采区域进入实施后，院内市场受到一定影响。四季度会存在部分审计调整因素，但预计四季度净利润表现较好。

处方药业务方面，配方颗粒业务全年表现低于预期，主要在于省标品种各地备案进度，12 月单月业务有比较好的表现在于疫情管控放开后预防方、治疗方等需求增加，对 12 月份配方颗粒表现有正向影响，但是全年趋势较难扭转。饮片业务增速较快，对销售规模有一定贡献，但是业务总体毛利率较低。处方药中主要受集采政策影响的是中药注射剂业务。除此之外，其他处方药业务预计全年实现增长，主要来源于易善复、诺泽、骨科产品、示踪剂等增长带动。

明年昆药并入后会在营收和利润方面有一定增量贡献，如不考虑昆药影响，明年预算较难预判疫情走势，公司目前基于严谨中性的情况进行假设判断。同时，公司也会随

着明年的实际情况随时做相应的推演和准备。

10、配方颗粒业务明年表现?

答: 配方颗粒业务预计明年增速会加快, 主要在于配方颗粒业务今年下滑比较明显, 基数较低。同时, 基于到年底约 20 个省份实现 300 个品种(国标+省标)以上备案的目标基本能达到, 因此明年的增长具备一定的业务基础。如果明年各省备案进度比较快或者国标出台速度快的话, 销售进度可能会更好。

11、配方颗粒业务集采预期和竞争厂家进入情况?

答: 公司规划中做了相应的考虑, 配方颗粒大规模集采预计要等到国标数量达到 400 种以后是比较可能的, 公司也会做好相应准备。竞争较以前有加剧, 但是竞争格局相对有序, 目前配方颗粒生产厂家地方性企业较多, 全国性企业相对较少。

12、公司未来业务发力点?

答: 公司十四五战略规划中, 计划十四五末期营收实现翻番, 公司也逐渐从原来由品牌驱动为主转为到品牌+创新双轮驱动模式。CHC 主要为品牌驱动业务, 公司将 1、不断强化品牌, 开展品牌年轻化工作, 吸引年轻人群, 提升品牌影响力; 培育专业化品牌; 2、持续提升线下覆盖率, 不断拓展线上渠道, 优化调整产品结构, 选择更适合线上销售的品种, 十四五期间希望将线上业务占比提升至 10%以上。3、持续引入产品丰富品类。处方药业务方面, 国药预计明年将有恢复性的增长。处方药业务增长潜力比较大的产品包括易善复、诺泽, 以及一些新推出的产品, 如示踪剂、五代头孢等。五代头孢预计将于明年上市。

13、研发创新方向?

答: 研发方向与公司业务结构和战略匹配, 主要围绕选定的治疗领域布局产品管线, 包括为 CHC 业务储备品种等。处方药业务研发方向: 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）。二是仿制药，主要关注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、大健康方向的产品开发。

14、股权激励计划效果？

答：目前来看，公司股权激励计划实施的成效较好，股权激励计划使激励人员范围有所扩大，覆盖到很多关键岗位、中层管理人员。同时，公司股权激励指标设立的比较进取，公司业绩表现和公司员工上下同心共同努力是分不开的。

15、公司感冒类产品后续扩产计划和扩产规模？

答：今年已经有感冒药产能提升的项目，预计 24 年上半年建成投产，产能预计会增加 30%以上。

16、后续会有更多品种受到集采影响吗？

答：目前，三九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片，公司也在持续关注相关集采动态。

17、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。

附件清单

(如有)

-

日期

2022/12/30